

جامعة الإسكندرية
كلية التجارة
قسم المحاسبة والمراجعة

"دراسة أثر ظاهرة إدارة الأرباح على جودة القوائم المالية – مع دراسة تطبيقية"

رسالة للحصول على درجة دكتور الفلسفة في المحاسبة

مقدمة من

محمد أحمد حنفى محمود
المدرس المساعد بقسم المحاسبة والمراجعة

تحت إشراف

الأستاذ الدكتور
كمال الدين مصطفى الدهراوى
أستاذ المحاسبة والمراجعة
كلية التجارة – جامعة الإسكندرية
وعميد كلية التجارة – فرع دمنهور "سابقاً"

الأستاذ الدكتور
محمد عبد الحميد طاحون
أستاذ ورئيس قسم المحاسبة والمراجعة
كلية التجارة – جامعة الإسكندرية

2010

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿رَبِّ أَوْزِعْنِى أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَى وَالِدَيَّ وَأَنْ أَعْمَلَ صَالِحاً تَرْضَاهُ وَأَدْخِلْنِى بِرَحْمَتِكَ فِي عِبَادِكَ الصَّالِحِينَ﴾

صدق الله العظيم

"الآية 19 – سورة النمل"

لجنة المناقشة والحكم على الرسالة

الأستاذ الدكتور/ كمال خليفة أبو زيد "رئيساً"
أستاذ المحاسبة والمراجعة
كلية التجارة – جامعة الإسكندرية

الأستاذ الدكتور/ كمال الدين مصطفى الدهراوى "مشرفاً وعضواً"
أستاذ المحاسبة والمراجعة
كلية التجارة – جامعة الإسكندرية
وعميد كلية التجارة – فرع دمنهور "سابقاً"

الأستاذ الدكتور/ محمد عبد الحميد طاحون "مشرفاً وعضواً"
أستاذ ورئيس قسم المحاسبة والمراجعة
كلية التجارة – جامعة الإسكندرية

الأستاذ الدكتور/ خالد محمد عبد المنعم لبيب "عضواً"
أستاذ المحاسبة والمراجعة
كلية التجارة – جامعة القاهرة

إهـــــداء

إلى وَالِدَيَّ:

عرفاناً بفضلهما الذي لن أوفيه ما حييت ... حفظهما الله

إلـــــــى زوجتى:

حباً، وتقديراً، ووفاءً بالجميل ... جزاها الله عنى كل الخير

إلى أبنائى (أحمد، أيتن، آسر)

نور عينى، ونبض قلبى ... وفقهم الله وسدد خطاهم

إلـــــــى أختى، وأبنائها:

المحبة الحقيقية، والعون الصادق ... باركهم الله

شكر وتقدير

الحمد لله من قبل ومن بعد حمداً كثيراً طيباً مباركاً فيه ملء السموات والأرض يوافي نعمته التي أنعم بها عليَّ، والصلاة والسلام على سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم النبي الأمين وعلى آله وصحبه أجمعين. وبعد توجهي بالشكر لله العلي القدير أجد نفسي مديناً بالوفاء والعرفان بالجميل لأستاذى الجليل والمربي الفاضل الأستاذ الدكتور/ ***كمال الدين مصطفى الدهراوى***، أستاذ المحاسبة والمراجعة بالكلية، وعميد كلية التجارة – فرع دمنهور "سابقاً" لما أحاطني به من رعاية وحسن توجيه، وما وجهه لي من نصائح وإرشادات، وما غمرني به من علم وخلق، وما عاملني به من تواضع العلماء والأبوة الصادقة، فلم يبخل بالوقت والجهد رغم مشاغله في سبيل إظهار هذا البحث في صورته الحالية. ولا يسعني إلا أن أدعو الله عز وجل لسيادته بموفور الصحة والعافية وأن يجعله دائماً مناراً للعلم، وأن يجزيه عني خير الجزاء.

كما يشرفني أن أعبر عن خالص شكرى، وعظيم إمتناني وتقديرى لأستاذى الفاضل الأستاذ الدكتور/ ***محمد عبد الحميد طاحون***، أستاذ ورئيس قسم المحاسبة والمراجعة بالكلية على ما أعطاني من وقت وجهد وعلم وتوجيهات ونصائح سديدة طوال فترة إشرافه، مما كان له بالغ الأثر في إنجاز هذا البحث فى صورته العلمية واللغوية. كما أحاطنى برعاية فائقة، وبذل من الجهد الكثير. فإلى سيادته أتوجه بأسمى آيات التقدير والعرفان بالجميل داعياً الله عز وجل أن يجعل جهده في الإشراف على هذا البحث في ميزان حسناته وأن يجزيه عني أحسن الجزاء، ويجعله دائماً نبراساً وعوناً للباحثين.

كما لا يفوتني أن أتقدم بعميق شكرى وتقديري لأستاذى العزيز الدكتور/ ***أحمد عبد المالك محمد حسن*** أستاذ المحاسبة والمراجعة المساعد بالكلية على ما قدمه لي من نصائح وتوجيهات قيمة خلال إعداد مشروع البحث، وفي المراحل الأولى من إعداد هذا البحث، فجزاه الله عني خيراً.

ومن دواعي الفخر والشرف أن أتقدم بخالص الشكر وبالغ التقدير، وعظيم الإمتنان إلى أستاذى الجليل الذي تتلمذت على يديه فى مرحلة البكالوريوس والدراسات العليا، وكان لسيادته أكبر الأثر فى التكوين العلمى للباحث، الأستاذ الدكتور الفاضل/ ***كمال خليفة أبو زيد***، أستاذ المحاسبة والمراجعة بالكلية على قبول سيادته الإشتراك فى لجنة المناقشة والحكم على الرسالة، الأمر الذي يعتبره الباحث شرفاً عظيماً وإضافة علمية كبيرة، فجزاه الله عني خيراً، وأمده الله بالصحة والعافية.

كما أتوجه بجزيل الشكر والتقدير إلى الأستاذ الدكتور الفاضل/ ***خالد محمد عبد المنعم لبيب***، أستاذ المحاسبة والمراجعة بكلية التجارة – جامعة القاهرة على تفضل سيادته بقبول الإشتراك في لجنة المناقشة والحكم على الرسالة رغم تعدد مسئولياته وكثرة مشاغله، فجزاه الله عني كل الخير، ويعد إشتراك سيادته في المناقشة إثراءً للبحث، ومصدر إعتزاز للباحث، وشرفاً كبيراً لكلية التجارة خاصة وجامعة الإسكندرية عامة.

ولا يفوتني أن أتوجه بخالص شكري إلى زملائى الأفاضل بقسم الرياضة والإحصاء والتأمين بالكلية على ما بذلوه من عون صادق في إجراء التحليل الإحصائي بالدراسة التطبيقية داعياً الله لهم بحسن الجزاء. كما أتوجه بوافر الشكر والتقدير لأساتذتي وزملائي بقسم المحاسبة بالكلية لما أحاطوني به من رعاية وتشجيع أثناء المراحل المختلفة لإعداد هذا البحث.

وأخيراً، اللهم إني أشهدك بأنني قد بذلت ما يسرت لي من جهد فإن كنت قد وفقت فمن عندك، وإن كنت قد أخطأت أو قصرت فمن نفسي. اللهم اجعل عملي هذا مقبولاً، وسعيى فيه مرضياً مشكوراً مبتغياً به وجهك الكريم. وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين، وصلي الله وسلم على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

والله أسأل التوفيق،،،

الباحث

1. الفصل الأول:

الإطار العام للبحث

1-1 مقدمة البحث:

يتسم النشاط الإقتصادي بكبر حجم الشركات، وإنفصال الإدارة عن الملكيـــة، وزيـــادة الإعتماد على القروض لتمويل التوسعات والإستثمارات الجديدة. وتؤدي هذه الخصـــائص إلـــى خلق ما يسمى بالتعارض في المصالح بين الأطراف المختلفة، ومثال ذلك، التعارض بين الملاك والإدارة، وبين الملاك والدائنين، بالإضافة إلى مشكلة عدم تماثل المعلومـــات بـــين الأطـــراف المختلفة. ويحتاج الأمر في هذه الحالة إلى زيادة الوعي التعاقـــدي لهـــذه الأطـــراف، لتقليـــل التعارض وعدم إستغلال أى طرف للطرف الآخر. فالمديرون قد يعملون على تعظيم منـــافعهم الشخصية، على حساب الشركة ممثلة في الملاك، مما قد يؤدي إلى تحويل الثروة من المـــلاك إلى المديرين. ومن جهة أخرى، ينشأ التعارض في المصالح بين الملاك والدائنين، عندما يحاول الملاك تحويل الثروة من الدائنين إليهم، من خلال إتخاذ بعض القرارات المالية، التي قد تـــؤدي إلى تخفيض قيمة ضمانات الديون الخارجية، ومثال ذلك: قرارات توزيعـــات الأربـــاح علـــى المساهمين من الأموال المقترضة، وإصدار سندات ديون جديدة.

واستناداً إلى ما سبق، فقد ظهر عدد من الإتفاقيات التعاقدية بين الأطـــراف المختلفـــة، والتي تستهدف تخفيض التعارض في المصالح. ومن أمثلة هذه الإتفاقيـــات: عقـــود الحـــوافز، وشروط المديونية. وتستهدف عقود الحوافز تشجيع المديرين على القيام بالأعمال التي تؤدي إلى زيادة قيمة الشركة، بينما تستهدف شروط المديونية الحد من التصرفات المالية والإســـتثمارية، التي تخفض من قيمة ضمانات الديون الخارجية، مع الأخذ فى الإعتبار أن أي مخالفـــة لهـــذه الشروط تعطي للدائن الحق في اتخاذ القرارات التي يراها مناسبة للحفاظ على أموالـــه ومنهـــا مصادرة ضمانات القروض وطلب السداد الفورى للدين. ونظراً لأن كلاً من عقـــود الحـــوافز، وشروط المديونية يعتمد على الأرقام المحاسبية الواردة بالقوائم المالية، فإن ذلك قد يؤثر علـــى سلوك المديرين عند إعدادهم للقوائم المالية.

ولقد أولى الفكر المحاسبي إهتماماً كبيراً، لقضية التأثير المتعمد من جانب الإدارة على محتوى المعلومات المحاسبية المنشورة بالقوائم المالية. وقد إنعكس هذا الإهتمام في العديد مـــن الدراسات التي تناولت التأثير المتعمد من جانب الإدارة على رقم صافي الدخل المفصح عنـــه، والذي قد يؤدي إلى التأثير إيجاباً أو سلباً عليه، مما يعتبر نوعـــاً مـــن التحايـــل أو التلاعـــب بالمعلومات المحاسبية، طالما توافر في هذا السلوك صفة التعمد. وبصفة عامة، قد يؤدي سلوك الإدارة إما إلى تخفيض الدخل بغرض تخفيض الضرائب، أو زيادته بغـــرض زيـــادة مكافـــآت أعضاء مجلس الإدارة، أو تمهيده عن طريق تخفيضه إذا كـــان مرتفعـــاً، أو زيادتـــه إذا كـــان منخفضاً، وذلك لتدنية التقلبات الحادة في مستوى الدخل، بهدف تحقيق الإستقرار فـــي أســـعار

الأسهم في سوق الأوراق المالية. ومع أواخر القرن الماضي، أصبحت الدراسات المحاسبية تتناول الحالات الثلاثة السابقة بطريقة شاملة، في نطاق مصطلح واحد هو "إدارة الأرباح".

وتحدث ظاهرة إدارة الأرباح، عندما تستخدم الإدارة الأحكام والتقديرات المسموح بها في القياس المحاسبي، إلى جانب قدرتها على التحكم في توقيت حدوث بعض الأنشطة والمعاملات عند إعداد القوائم المالية، بغرض تعديل مضمون هذه القوائم، بحيث تعكس الأداء المرغوب للشركة من وجهة نظر إدارتها، بما يضمن تحقيق غرض معين للإدارة تجاه بعض مستخدمي القوائم المالية، أو للتأثير على إتفاقيات تعاقدية تعتمد على الأرقام المحاسبية الواردة بالقوائم المالية. ونظراً لأن الهدف الأساسي من القوائم المالية يتمثل في توصيل المعلومات الخاصة بالأداء الحقيقى للشركة إلى الأطراف الخارجية ذات الصلة، بما يساعد هؤلاء الأطراف على التمييز بين الأداء الجيد، والأداء الضعيف، وبما ينعكس في النهاية على عملية إتخاذ القرارات نحو التخصيص الكفء للموارد، فإن وجود تلك الظاهرة قد يحدث نوعاً من التضليل والتأثير السلبى على قدرة متخذى القرارات. بالإضافة إلى إتساع ما يسمى بفجوة التوقعات، والتي تشير إلى وجود فجوة بين ما يتوقعه مستخدمو القوائم المالية، وبين ما يقدم لهم في الحقيقة، مما يؤثر في النهاية على مصداقية المعلومات المحاسبية، ومن ثم الإضرار بمصالح متخذي القرارات.

وبالإضافة إلى ما سبق، فقد شهدت السنوات الأولى من القرن الحالي العديد من المشكلات المحاسبية التي ألقت بظلالها على الفكر المحاسبي. فمع إكتشاف العديد من المخالفات المحاسبية المتمثلة في إحداث تأثيرات متعمدة من قبل بعض الشركات الأمريكية مثل **Enron**، و**Worldcom** على الأرباح الواردة فى قوائمها المالية، بدأت الشكوك تثار حول جودة القوائم المالية، وما تتضمنها من أرباح محاسبية، ومدى تعبير المعلومات المحاسبية الواردة بهذه القوائم عن الأداء الحقيقي للشركات. فقد أوضحت تلك المشكلات لجوء بعض الشركات إلى محاولة تحسين أدائها صورياً، وذلك بإتباع عدد من الأساليب لإظهار صورة أفضل مما هو عليه واقع الشركة. وقد ترتب على ذلك زيادة الإهتمام بقضية إدارة الأرباح، وأثرها على جودة القوائم المالية وما تتضمنه من معلومات محاسبية ــ وخاصة رقم الربح المحاسبى ــ والتى تمثل الأساس الذى تعتمد عليه عقود الحوافز، وشروط المديونية.

1-2 مشكلة البحث:

تؤدي إدارة الأرباح إلى عدم تمثيل القوائم المالية بصدق للمركز المالي ونتيجة النشاط الخاص بالشركات. إذ يترتب على المغالاة أو التخفيض المتعمد في مستوى الأرباح عن

المستوى الواقعى للربح، وفقاً للمبادىء المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً، إنخفاض القوة التفسيرية للربح المحاسبي فيما يتعلق بشرح التقلبات أو التغيرات في أسعار الأسهم، هذا إلى جانب أن القرارات التي يتم اتخاذها إعتماداً على هذا الربح المحاسبي غير الحقيقي، تكون غير سليمة بشكل كبير. ومن أمثلة هذه القرارت: قرارات الإستثمار أو تكوين محافظ الأوراق المالية، وكذلك عملية تقييم أداء الإدارة، وتقدير الربح المحاسبي المتوقع، والقدرة الكسبية للمنشأة، وتقدير درجة المخاطرة الخاصة بالإستثمارات.

ولقد أدى إنتشار ظاهرة إدارة الأرباح، وما ارتبط بها من آثار سلبية، إلى إفلاس العديد من كبرى الشركات الأمريكية في أوائل القرن الحالي، على الرغم من عدم وجود أي مؤشرات لهذا الإفلاس، بما أدى إلى ضياع إستثمارات ومدخرات أصحاب المصلحة بهذه الشركات، هذا بالإضافة إلى فقدان أو إنخفاض درجة الثقة فى المعلومات التى تتضمنها القوائم المالية، وتقرير المراجع الخارجى. واستناداً إلى ما تقدم، فقد تمثلت مشكلة هذا البحث في محاولة الإجابة على التساؤلات الآتية: ما هي أهم الدوافع المرتبطة بإدارة الأرباح؟ وما هي أهم المداخل المستخدمة في إدارة الأرباح؟ وما هي النماذج المختلفة التي يمكن إستخدامها في مجال إكتشاف هذه الظاهرة في الشركات المختلفة؟ وما هي أهم الآثار المترتبة على إدارة الأرباح، وخاصة بالنسبة لجودة القوائم المالية ؟ وما هي المقاييس المختلفة لجودة القوائم المالية؟.

1-3 هدف البحث:

يهدف هذا البحث بصفة أساسية إلى صياغة نموذج لإكتشاف إدارة الأرباح، وتحديد أثرها على جودة القوائم المالية. ويتطلب تحقيق هذا الهدف إستقراء الفكر المحاسبى، للتعرف على الدوافع المرتبطة بإدارة الأرباح، والمقاييس الخاصة بكل من إدارة الأرباح، وجودة القوائم المالية، لبناء النموذج الذى يسعى إليه الباحث، والذى يمكن من قياس أثر بعض الدوافع على إدارة الأرباح من ناحية، وأثر إدارة الأرباح على جودة القوائم المالية من ناحية أخرى. وكذلك يهدف البحث إلى إختبار مدى إمكانية تطبيق هذا النموذج فى مصر من خلال الدراسة التطبيقية على عينة من الشركات المصرية.

1-4 أهمية البحث:

تنبع أهمية هذا البحث، من أن المرونة التى توفرها المبادىء المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً لإدارة الشركات عند إختيار أو تغيير الطرق المحاسبية، وإستخدام الإدارة للأحكام والتقديرات المسموح بها فى القياس المحاسبى. وكذلك، تحكم الإدارة فى توقيت حدوث الأنشطة،

والمعاملات ذات التأثير على الأرباح قد تحفز الإدارة على إخفاء بعض مشاكل الأداء، وتحسين صورة الشركة أمام الاطراف ذات المصلحة، من خلال إدارة الأرباح. ويؤدى ذلك إلى تخفيض جودة القوائم المالية، وبالتالى فإن دراسة ظاهرة إدارة الأرباح، وأثرها على جودة القوائم المالية يعتبر ذا درجة عالية من الأهمية. فعلى المستوى العلمى، يساعد تفهم هذه الظاهرة ودوافعها وأهم المداخل المستخدمة فيها والنماذج المتعلقة بها، على توفير أداة ملائمة لإكتشاف إدارة الأرباح، وبالتالى تحديد الشركات التى تقوم بمثل هذه الممارسات والرقابة عليها، كما أن التعرف على المقاييس المختلفة لجودة القوائم المالية، يساهم فى تحديد أثر إدارة الأرباح على هذه الجودة. وعلى مستوى الشركات، فإن الحد من ممارسات إدارة الأرباح وإلتزام الإدارة بمتطلبات الإفصاح الكامل والشفافية، يترتب عليه إرتفاع مصداقية المعلومات المحاسبية، وبالتالى زيادة جودة القوائم المالية. وعلى مستوى المستثمرين، يؤدى تصنيف الشركات إلى شركات تقوم بإدارة الأرباح من عدمه ـ من قبل الجهات الرقابية المختصة ـ إلى توجيه قراراتهم نحو الشركات الأكثر كفاءة وفعالية، وتحقيق المكاسب وزيادة المدخرات، ومن ثم توفير مصادر التمويل اللازمة للشركات من أجل إجراء التوسعات، وتكوين كيانات إقتصادية كبيرة، يكون لها دورها الإيجابى فى الإقتصاد ككل. وعلى المستوى القومى، يترتب على حماية مستخدمى المعلومات المحاسبية ضد الممارسات الإنتهازية لإدارة الأرباح، تحسين قرارات الإستثمار وتخصيص الموارد الإقتصادية بين الشركات، وزيادة كفاءة سوق رأس المال، وتدنية حالات الإفلاس والإنهيارات المالية، وإنتعاش الإقتصاد القومى بصفة عامة. وبالنسبة للوضع فى مصر، يمكن أن يساعد الحد من ممارسات إدارة الأرباح فى زيادة معدلات التنمية الإقتصادية، وتحسين كفاءة سوق الأوراق المالية المصرية، وزيادة كفاءة قرارات الإستثمار وتخصيص الموارد، بما ينعكس على إنتعاش الإقتصاد المصرى ككل.

1-5 منهج البحث:

سوف ينتهج البحث المدخلين الإستقرائى والإستنباطى، حيث يتم إستخدام المدخل الإستقرائى فى مرحلة إستعراض الأدب المحاسبى والدراسات المرتبطة بموضوع البحث فى مجالى إدارة الأرباح وجودة القوائم المالية. وسوف يتم إستخدام المدخل الإستنباطى فى مرحلة إشتقاق الفروض الملائمة لموضوع البحث. واستكمالاً لتحقيق هدف البحث، سوف يتم إختبار فروض البحث من خلال الدراسة التطبيقية، بإستخدام النموذج الذى تم التوصل إليه، على عينة من الشركات المقيدة ببورصة الأوراق المالية المصرية، بهدف التوصل إلى مدى ممارسة هذه الشركات لإدارة الأرباح، وأثر ذلك على جودة القوائم المالية.

1-6 خطة البحث:

إنطلاقاً من مشكلة البحث وهدفه، وأهميته، سوف تشتمل الدراسة في هذا البحث علـــى خمسة فصول كالتالي:

الفصل الأول: الإطار العام للبحث:

ويتضمن هذا الفصل مقدمة البحث، ومشكلته وهدفه، إلى جانب أهمية ومـــنهج وخطـــة البحث.

الفصل الثاني: ظاهرة إدارة الأرباح:

ويتضمن أهمية وإستخدامات الربح المحاسبي، وأهم الإنتقادات الموجهة لطريقة قياســه. بالإضافة إلى المفاهيم ذات الصلة بظاهرة إدارة الأرباح، إلى جانب تنـــاول أهـــم النمـــاذج أو المقاييس المتعلقة بإكتشاف إدارة الأرباح ومدى جودة القوائم المالية.

الفصل الثالث: الدراسات السابقة وإشتقاق فروض البحث:

ويتناول فيه الباحث إستقراء وتقييم للدراسات السابقة في مجالى إدارة الأرباح، وجـــودة القوائم المالية. وقد تم تقسيم هذه الدراسات إلى أربع مجموعات: دراسات تناولـــت أثـــر نظـــم الحوافز والمكافآت على إدارة الأرباح، دراسات تناولت أثر شروط المديونية على إدارة الأرباح، دراسات تناولت أثر مجموعة من الدوافع الأخرى على إدارة الأرباح، دراسات تناولت العلاقـــة بين إدارة الأرباح وجودة الأرباح. وقد خلص هذا الفصل إلى إشتقاق فروض البحـــث تمهيـــداً لإختبارها من خلال الدراسة التطبيقية.

الفصل الرابع: الدراسة التطبيقية:

ويتم فى هذا الفصل استعراض هيكل النموذج الذى يتم إستخدامه فى إختبـــار فـــروض البحث من حيث الإفتراضات، والمكونات، والمتغيرات الخاصة بـــالنموذج، وعـــرض مجتمـــع وعينة الدراسة، والأساليب الإحصائية المستخدمة فى تحليل البيانات، وأخيراً، اختبار فـــروض البحث، وعرض نتائج تحليل البيانات.

الفصل الخامس: خلاصة البحث ونتائجه وتوصياته:

وقد أوضح هذا الفصل خلاصة البحث، وأهم النتائج التي تم التوصل إليها، والتوصيات التي قدمها الباحث، وهذا بالإضافة إلى مجالات البحث المقترحة.

2. الفصل الثانى:
ظاهرة إدارة الأرباح

1-2 مقدمة

يعتبر الربح المحاسبى من أهم المقاييس المستخدمة فى قياس أداء الإدارة، وذلك لإرتباطه بالعائد السوقى للأسهم، وهو ما يهتم به المستثمر عند إعداد التنبؤات الخاصة بالتدفقات النقدية المستقبلية. وقد أكد مجلس معايير المحاسبة المالية الأمريكى **(FASB, 1978)** من خلال قائمة المفاهيم رقم (1) على ضرورة تحقيق التقارير المالية للعديد من الاهداف، والتى من أهمها: (1) أن تقدم هذه التقارير معلومات مفيدة لمساعدة المستثمرين الحاليين والمحتملين، وكذلك الدائنين، والمستخدمين الآخرين على تحديد مقدار، وتوقيت، ودرجة عدم التأكد المرتبطة بالتدفقات النقدية المتوقعة من التوزيعات، والتدفقات الناتجة من بيع أو إسترداد، أو إستحقاق الإستثمارات المالية والقروض. **(2)** أن توفر التقارير المالية معلومات عن الاداء المالى للمنشأة خلال الفترة المالية. وعادة ما يستخدم المستثمرون، والدائنون المعلومات عن أداء المنشأة فى الفترات الماضية للتنبؤ بأدائه فى المستقبل.

وقد أكد مجلس معايير المحاسبة المالية على أن رقم الربح المحاسبى الذى يتحدد وفقاً للمبادىء المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً، ويقاس وفقاً لأساس الإستحقاق يعتبر أكثر قدرة ـــ مقارنة بالأساس النقدى أو صافى المتحصلات النقدية ـــ على قياس أداء المنشأة، والتنبؤ بالتدفقات النقدية المستقبلية من الإستثمارات فى المنشأة. كما أنه يستخدم من قبل الاطراف المهتمة بالمنشأة فى تقييم أداء الإدارة، وتقدير المقدرة الكسبية للمنشأة، وتوقع الربح المحاسبى المستقبلى، إلى جانب تقدير درجة المخاطرة للإستثمارات.

ونظراً للتعارض فى المصالح بين الملاك والإدارة من جهة، وبين الملاك والدائنين من جهة أخرى، فإن هذه الأطراف قد تدخل فى إتفاقيات تعاقدية، كما هو الحال بالنسبة لعقود الحوافز، وشروط المديونية، مما قد يدفع إدارة المنشأة إلى التأثير المتعمد على الأرباح المحاسبية لتحقيق منفعتها الذاتية على حساب الملاك، أو الوفاء ـــ ظاهرياً ـــ بشروط المديونية على حساب الدائنين، وهو ما يطلق عليه "إدارة الأرباح" **Earnings Management**. ويلاحظ أن هذه الظاهرة لها تأثير سلبى على جودة الأرباح المحاسبية التى يتم الإفصاح عنها فى القوائم المالية، وأيضاً على مدى قدرة المستثمرين على إستخدام هذه الأرباح فى التنبؤ بالتدفقات النقدية من إستثماراتهم فى المنشأة.

وبناءً على ما تقدم، سوف يتناول هذا الفصل أهمية وإستخدامات الربح المحاسبى، والإنتقادات الموجهة لطريقة قياس الربح، وظاهرة إدارة الأرباح من حيث التعريف بها، ودوافعها، ومداخلها، والآثار المترتبة عليها، وأهم المقاييس أو النماذج المتعلقة بإكتشاف إدارة الأرباح، وكيفية قياس جودة القوائم المالية.

2-2 أهمية وإستخدامات الربح المحاسبى

إن تحديد المنفعة التي يمكن للمستثمرين الحصول عليها من المعلومات المتضمنة فـــى الأرباح المحاسبية كان يمثل الدافع الأساسي للعديد من الدراسات، والأبحاث في الفكر المحاسبي. ولقد بدأت الدراسات حول الأرباح، وعلاقتها بالعائد السوقي للسهم في عام 1968 على يد **Ball & Brown**، ثم **Beaver** في نفس العام أيضاً. ونتيجة لأن تحديد المنفعة المتحصل عليها من الأرباح الظاهرة بالقوائم المالية المنشورة لا يمكن أن يتم بشكل مباشر، كما أن تقدير تكلفة إنتاج ونشر المعلومات ليس بالأمر السهل، إلى جانب أن تقـــدير المنفعـــة الاجتماعيـــة للمعلومـــات المحاسبية يمثل أمراً صعباً، فقد إتجهت الدراسات إلى التعرف على منفعة المعلومات المحاسبية بصفة عامة، والأرباح المحاسبية بصفة خاصة من خلال فحص العلاقة بين الأربـــاح والعائـــد السوقى على الأسهم، أو التغيرات التي تحدث في هذا العائد، إلى جانب إستعراض الإستخدامات المتعددة للأرباح المحاسبية **(Lev, 1989)**.

وترجع أهمية رقم الربح الذي يتم إحتسابه وفقاً لأساس الإستحقاق المحاسبي، إلي أنـــه يمثل مقياساً مختصراً لتقييم الأداء بالنسبة لقطاع عريض من مستخدمي المعلومات المحاســـبية. فعلى سبيل المثال، يمكن إستخدام رقم الربح في وضع خطـــط الحـــوافز والمكافـــآت الخاصـــة بالإدارة، وصياغة شروط المديونية، كما يستخدمه المستثمرون والدائنون عند إتخاذهم القرارات الإستثمارية، والتمويلية. فقد أدى عدم تماثل المعلومات بين الإدارة، والأطراف التعاقدية الأخرى المرتبطة بالشركة إلى ضرورة توافر مقياس داخلي لأداء الشركة يتم التقرير عنه بشكل دوري. ويمكن إستخدام هذا المقياس ــ والمتمثل فى رقم الربح ــ في إجراء التعاقد، أو إعادة التعاقد مع الإدارة، بالإضافة إلـــى تقيـــيم أداء الإدارة وتحديـــد مكافآتهـــا، وإتخـــاذ قـــرارات التمويـــل والإستثمار **(Dechow, 1994)**.

ومن ناحية أخرى، فإن مقياس صافي المتحصلات النقدية، أو التدفقات النقدية المحققة قد لا يؤدى إلى تحقيق المقابلة السليمة بين إيرادات ومصروفات الفترة، مما ترتـــب عليـــه عـــدم ملاءمته لقياس أداء الشركات، فى حين أن الإعتماد على الأرباح المحاسبية المقاسة وفقا لأساس الإستحقاق يمثل مقياساً أكثر ملاءمة لقياس الأداء. ولعل ما يؤيد هذا الرأى ما ورد عن مجلـــس معايير المحاسبة المالية **(FASB)** فى عام 1978 من خلال قائمة المفاهيم رقم (1) – الفقـــرة رقم (44)- والذى يتضمن أن المعلومات المتعلقة بأرباح الشركة ومكونات هذا الربح والتى تم قياسها من خلال تطبيق أساس الإستحقاق المحاسبى يمكنها أن تقدم توضيحاً أفضل لأداء الشركة مقارنة بالمعلومات الخاصة بالمتحصلات والمدفوعات النقدية **(Dechow,1994)**. وهناك العديد من الإستخدامات للأرباح المحاسبية، لعل من أهمها: تقييم أداء الإدارة، والتنبؤ بالتدفقات النقدية وأسعار الأسهم، ووضع نظم الحوافز للإدارة، وصياغة شـــروط المديونيـــة، وتقـــدير درجـــة

المخاطرة، وإتخاذ القرارت، ومقياس لمنفعة الإدارة. وسيتم التعرض لهذه الإستخدامات بشيء من التفصيل على النحو التالى:

(أ) تقييم أداء الإدارة

يعد تعظيم ثروة الملاك من الأهداف الأساسية التي يجب أن تسعى الإدارة إلى تحقيقها. ويتمثل أقرب المؤشرات التي يمكن إستخدامها في تقييم أداء الإدارة بصفة عامة، ومدى قدرتها على تعظيم ثروة الملاك بصفة خاصة في معدل العائد على حقوق الملكية. ويمكن النظر إلى هدف الملاك المتمثل في تعظيم ثرواتهم على أنه محصلة لكل من العائد الذي يحصلون عليه، والمخاطر المحيطة بتحقق هذا العائد. وبالإضافة إلى ذلك، فإن هناك بعداً آخر من أبعاد إستخدام الأرباح فى تقييم أداء الإدارة، والذى يتمثل فى تحديد مدى كفاءة التشغيل، وذلك من خلال قياس مقدرة الإدارة على توليد الأرباح من الأموال المستثمرة في الأصول بإستخدام بعض المؤشرات مثل معدل العائد على الإستثمار، أو معدل العائد على الأصول (هندي، 2009).

وقد أشار هندى إلى أن الأرباح المحاسبية تعتبر من أهم العوامل المؤثرة فى تقييم أداء الإدارة، وذلك من خلال تأثير هذه الارباح على ثروة الملاك، كما أن عدم كفاية الأرباح يعد مؤشراً غير مرضي من وجهة نظر مقدمي القروض طويلة الأجل والذين يتوقعون أن تكون المنشأة قادرة على الوفاء بأصل القرض مضافاً إليه الفوائد من الأرباح التي تحققها وما يتولد عنها من تدفقات نقدية وليس من بيع الأصول التي تمتلكها. ويرى الباحث أنه على الرغم من إنتشار التعامل على أساس الفوائد فى الواقع العملى، إلا أنه من المفروض شرعاً إستبدال القروض وما يترتب عليها من فوائد بمصادر تمويل أخرى، ومثال ذلك نظام المشاركات طويلة الأجل، حيث تتمثل الأعباء فى سداد قسط المشاركات، والعائد على هذه المشاركات، والذى يتمثل فى نسبة المشاركة فى الربح أو الخسارة.

(ب) التنبؤ بالتدفقات النقدية وأسعار الأسهم

تتضمن الأرباح المحاسبية العديد من العوامل المؤثرة على الأسعار المستقبلية للأسهم والتى من أهمها التدفقات النقدية المتوقعة. إذ تمثل الأرباح المحاسبية أفضل المؤشرات عن التدفقات النقدية المتوقعة، ولعل ذلك ما يفسر الأثر المباشر للأرباح على عوائد وأسعار الأسهم. فبمجرد الإعلان عن الأرباح الفترية، فإن ذلك قد يؤدي إلى إحداث تغييرات في توقعات سوق الأوراق المالية بالنسبة للأرباح السنوية والتي يكون لها تأثير على أسعار وعوائد الأسهم. وبناءً على ذلك، فإن هناك إرتباطاً بين التغيرات السنوية في الأرباح من جهة، والتغيرات في أسعار وعوائد الأسهم من جهة أخرى **(Watts&Zimmerman, 1986)**. ويتضمن العائد المحاسبي للسهم، أو ربحية السهم **(EPS)** ثلاثة مكونات، والتى قد يكون لها تأثيرها على تقدير السعر

المستقبلى للسهم. ويتمثل أولها في المكون الدائم، وهو الجزء من الربح المحاسبي المتوقع أن يستمر في المستقبل، ويتم التعبير عن هذا الجزء من خلال "صافي الربح من العلميات المستمرة". أما المكون الثاني فيتمثل في المكون المؤقت، وهو الجزء من الربح المحاسبي الذي قد لا يتكرر في المستقبل، ويتم التعبير عن هذا الجزء من خلال "صافي الربح من العمليات المتوقفة". ويعبر المكون الثالث عن المكون الصوري، وهو الجزء من الربح المحاسبي الذي لا يرتبط بالتدفقات النقدية أو العائد المحاسبي المستقبلي، والذي ينتج عن التغيير في الطرق والتقديرات المحاسبية. وبالتالي فإن هذا الشق غير ملائم بالنسبة لتقدير سعر السهم (الدهراوى، 2006).

"ومن جهة أخرى، فإن هناك مدخلين مكملين لبعضهما وليسا بديلين لتحديد أسعار الأسهم، حيث يرتكز أولهما على الأرباح، وثانيهما على القيمة الدفترية للسهم. وتمثل القيمة الدفترية للسهم معلومات عن موارد الشركة دون إظهار مدى نجاح الشركة فى توظيف هذه الموارد فى الوقت الحالى. فى حين تعكس الأرباح معلومات عن مدى النجاح فى التشغيل الجارى لموارد الشركة. وبالتالى يمكن القول بأن تحديد أسعار الأسهم يعتبر دالة فى كل من الأرباح، والقيمة الدفترية للسهم، وأن الأرباح تعتبر أكثر أهمية نسبياً فى تحديد أسعار الأسهم عندما تكون الأنشطة الحالية للمنشأة ناجحة ومستمرة، ولا يوجد إحتمال لتغيير أو تصفية نشاط الشركة. وعلى العكس، تعتبر القيمة الدفترية للسهم أكثر أهمية نسبياً فى تحديد أسعار الأسهم عندما يزيد إحتمال توجيه موارد الشركة إلى إستخدامات أخرى بديلة أو تصفية المنشأة (طاحون، 2000)".

(ج) وضع نظم الحوافز للإدارة

تساهم الأرباح المحاسبية الظاهرة بالقوائم المالية المنشورة مساهمة كبيرة في إعداد نظم الحوافز والمكافآت الخاصة بالمديرين. وهناك سببان أساسيان وراء الإعتماد على الأرباح المحاسبية في هذا الشأن، **أولهما**، عدم قابلية القيمة السوقية للشركة (بإعتبارها تمثل الأساس الأكثر منطقية في إعداد نظم الحوافز) للملاحظة. ويرجع ذلك إلى أن العديد من الديون الخاصة بالشركة لا يتم تداولها في سوق الأوراق المالية، ومن ثم فإن التغير في القيمة الإجمالية للشركة (المكونة من الأسهم والديون) لا يمكن ملاحظته، مما يؤدي إلى جعل الأرباح المحاسبية، أفضل المؤشرات في التعبير عن التغيرات في قيمة الشركة. **أما ثانى هذه الأسباب** فهو تعدد المستويات الإدارية الخاصة بالشركة، حيث أنه إذا تم إفتراض إمكانية قياس القيمة السوقية للشركة فإنه يتم الربط بين هذه القيمة وبين الإدارة العليا للشركة بإعتبارها المسئولة عن الشركة ككل. وفي هذه الحالة، فإنه يصعب قياس القيمة السوقية للوحدات الفرعية أو الأقسام الأخرى والتي تقع

مسئوليتها على عاتق المستويات الإدارية الأخرى، هذا في الوقت الذي يمكن فيه قياس الأرباح المحاسبية لمختلف الوحدات الفرعية بالشركة وبما يمكن إعتباره بمثابة مؤشرات للقيمة السوقية لهذه الوحدات **(Watts&Zimmerman, 1986)**.

وهناك نوعان من خطط الحوافز المستخدمة في الواقع العملي والتى تعتمد إما على أسعار الأسهم، أو الأرباح المحاسبية. ومن خلال مسح عدد من الشركات عن أفضلية إستخدام خطط الحوافز القائمة على أساس الأرباح تبين أن أكثر من 70% من الشركات محل الدراسة تفضل إستخدام خطط الحوافز القائمة على أساس الأرباح مقارنة بخطط الحوافز القائمة على أساس أسعار الأسهم. ويرجع ذلك إلى أن أسعار الأسهم قد تكون أكثر تأثراً بتقلبات السوق مقارنة بالأرباح. ونتيجة لذلك، يمكن إعتبار الأرباح مفيدة في إعداد خطط الحوافز للإدارة، حيث أنها تعكس العوامل التي تكون تحت سيطرة الإدارة، ومن ثم فإنها تعمل على حماية خطط الحوافز قدر الإمكان من تقلبات السوق. وكذلك، توفر الأرباح المحاسبية معلومات هامة عن الأداء التشغيلي الحالي للشركة، وعن التغيرات التي تحدث في المقدرة المتوقعة للشركة على توليد النقدية، مع مراعاة أن يتم إستخدام الأرباح قبل الضرائب وذلك بهدف إستبعاد أثر الضرائب عند إعداد نظم حوافز الإدارة على إعتبار أن الضرائب تمثل عاملاً لا يخضع لسيطرة الإدارة **(Sloan, 1993)**. وبالإضافة إلى ذلك، يمكن إستخدام كل من الأرباح المحاسبية الظاهرة بالقوائم المالية، وأسعار الأسهم كأساس لتحفيز أو مكافأة المديرين من خلال وضع وزن نسبى معين لكل من الأرباح، والأسعار السوقية للأسهم وذلك بهدف تصميم عقود الحوافز التي لا تحفز المديرين على زيادة الإنتاج فقط، بل تؤدي أيضاً إلى تقليل دوافع المديرين نحو إستغلال ما لديهم من معلومات أو تقديم معلومات غير سليمة للملاك، ومن ثم منع أو تخفيض إثراء المديرين على حساب الملاك **(Baiman&Verrecchia, 1995)**.

وبصفة عامة فإن هناك العديد من المتغيرات الواجب أخذها فى الإعتبار عند إعداد نظم الحوافز الخاصة بالإدارة، ولعل من أهمها أداء المدير أو الجهد الذى يبذله فى سبيل تحقيق الأهداف الموضوعة، والتى تتمثل وفقا لنظرية الوكالة فى تعظيم قيمة الشركة وتعظيم ثروة الملاك، إلى جانب الناتج النهائى والذى يتمثل فى الناتج الذى يحققه المدير تبعاً للجهد المبذول. وقد يتم التعبير عن ذلك من خلال صافى الربح، أو العائد على الأسهم. ونظراً لعدم إمكانية ملاحظة أداء أو جهد المديرين، فإن الحوافز يتم إعدادها فى صورة مرتب ثابت مضافا إليه نسبة حوافز مرتبطة برقم الربح المحاسبى، وذلك بهدف تحفيز المديرين على بذل مزيد من الجهد من أجل تعظيم الحوافز الخاصة بهم من ناحية، وزيادة قيمة الشركة من ناحية أخرى (الدهراوى، 1994/أ).

وبالإضافة إلى ذلك، يمكن ربط نظم الحوافز فى الشركة بمؤشرات الأداء التى ينطوى عليها أسلوب القياس المتوازن للأداء **Balanced Scorecard** حتى تؤدى إلى تحفيز السلوك المرغوب فيه من قبل المديرين فى الأجل الطويل. ويتحقق ذلك عن طريق مكافأة المديرين على أساس ما تحقق من الأداء المستهدف. ويمثل أسلوب القياس المتوازن للأداء أحد أهم أساليب قياس الأداء الإستراتيجى الذى يربط بين رؤية الشركة، وإستراتيجيتها، ومؤشرات الأداء المختلفة، والتى تتضمن كلاً من المؤشرات المالية مثل صافى الربح من العمليات المستمرة، ومعدل النمو فى المبيعات، والعائد على حقوق الملكية، والتدفقات النقدية من العمليات التشغيلية، بالإضافة إلى المؤشرات غير المالية مثل مدى رضا العملاء عن دورة التسليم، وجودة المنتج أو الخدمة، والتكلفة، إلى جانب مؤشرات عمليات التطوير والإبتكار، وخدمات ما بعد البيع، وعمليات تحسين الجودة، وكفاءة دورة التصنيع، وتحسين قدرات ومهارات العاملين. وبناء على ذلك، فإن تصميم وإدارة نظم الحوافز على أساس القياس المتوازن للأداء يمكن أن يؤدى إلى زيادة دافعية وتحفيز المديرين على تحقيق أداء متوازن فى كافة الجوانب التى يشتمل عليها هذا الأسلوب سواء تلك الجوانب المالية، أو غير المالية، مع الحد من قيام المديرين بتركيز جهودهم على بعض جوانب الأداء، وتجاهل البعض الآخر تحقيقاً لمنافع ذاتية. كما يمكن للإدارة تحديد حدود دنيا للأداء بالنسبة لبعض المؤشرات التى تعتبر هامة لتحقيق إستراتيجية الشركة، وبحيث لا يحصل المديرون على مكافآت خلال الفترة التى ينخفض فيها مستوى الأداء عن الحد الأدنى لأى مؤشر من تلك المؤشرات (عبد الغنى، 2007).

ولعل ما يؤيد أهمية الربح المحاسبى فى تحفيز الإدارة أن الإستحقاقات المالية للمديرين فى الولايات المتحدة الأمريكية تشتمل على مكافأة نقدية يحصل عليها المديرون إذا ما تحققت الأهداف الفترية التى قد تكون ربع سنوية أو سنوية، والتى يتم تحديدها على أساس حجم المبيعات أو صافى الربح، إلى جانب خيارات الأسهم والتى تعتبر فى حكم عقود خيار الشراء. ويلاحظ أن هذا المكون يشجع المدير على تحسين أداء السهم فى سوق رأس المال بهدف تعظيم المكاسب المتحققة عند التخلص من الأسهم المملوكة له مما يؤدى إلى زيادة ثروة الملاك والمديرين فى آن واحد (هندى، 2009). ويرى الباحث أن المكونات السابقة قد تحفز المديرين على ممارسة إدارة الأرباح، وتحديداً فى إتجاه المبالغة فى رقم الربح المحاسبى ـــ وخاصة فى ظل عدم كفاءة السوق ـــ سعياً إلى الحصول على المكافأة النقدية، كما أن إستمرار المبالغة فى الأرباح قد يؤدى إلى إرتفاع أسعار الأسهم نتيجة زيادة الطلب عليها، بما يؤدى إلى إمكانية تخلص المديرين من الأسهم التى بحوزتهم محققين مكاسب مرتفعة.

(د) صياغة شروط المديونية

ينشأ التعارض فى المصالح بين الملاك والدائنين عندما يحاول الملاك (أو الإدارة نيابة عن الملاك) نقل الثروة من الدائنين إليهم عن طريق القيام بالأعمال التى تؤدى إلى تخفيض قيمة الديون. ويحدث ذلك عند إتخاذ بعض القرارات المالية، مثل قيام المديرين ببيع الأصول الموجودة، أو إستخدام الأموال المخصصة للإستثمارات لإجراء توزيعات أرباح على المساهمين. وكذلك، يمكن للمديرين إصدار سندات ديون جديدة ذات أولوية تعادل أو تسبق الديون الحالية، ومن ثم فإنه فى حالة تعرض الشركة للفشل، أو التصفية فإن الدين الجديد سوف يسدد فى نفس الوقت مع الدين الحالى أو قبله، مما يؤدى الى تعرض أصحاب الديون القديمة إلى إنخفاض قيمة إستثماراتهم بالشركة، خاصة عند إستخدام المتحصلات من الديون الجديدة فى إجراء توزيعات على الملاك. وهذا ما يدفع الدائنين إلى أخذ هذه التصرفات المحتملة فى إعتبارهم عند التعاقد على الديون مع الإدارة، ويتم ذلك من خلال ما يسمى "شروط المديونية" (الدهراوى، 1994/أ).

وتساهم المعلومات المحاسبية ــ وخاصة الأرباح ــ مساهمة فعالة في تحديد مدى الإلتزام بعقود المديونية. إذ تتضمن هذه العقود العديد من القيود أو الشروط التي تعتمد على الأرقام الواردة بالقوائم المالية المنشورة. ويلاحظ أن عدم الإلتزام بهذه الشروط قد يعطي للدائن الحق في اتخاذ ما يراه مناسباً من تصرفات للحفاظ على أمواله مثل طلب السداد الفورى للقروض، أو الحجز على الضمانات الخاصة بهذه القروض أو مصادرتها. وبصفة عامة، تستهدف شروط المديونية وضع قيود على الإدارة فيما يتعلق بإتخاذ بعض القرارات الإستثمارية والتمويلية التي قد يكون لها تأثير سلبي على حقوق الدائنين. ومن أهم هذه الشروط ما يتعلق بالقيود على إجراء التوزيعات، وشراء الأسهم، والحفاظ على مستوى معين لرأس المال العامل، إلى جانب وجود قيود على أنشطة الاندماج في شركات أخرى ذات درجة مخاطر أكبر، بالإضافة إلى القيود على التصرف في أصول الشركة، أو الحصول على قروض إضافية ذات درجة أولوية أعلى في السداد **(Watts&Zimmerman, 1986)**.

(هـ) تقدير درجة المخاطرة

يمكن إستخدام التقلبات التى تحدث فى الأرباح المحاسبية كمقياس لدرجة المخاطرة بالنسبة لمدى إستمرارية هذه الأرباح. وتتعلق العوامل التى تؤدى إلى التقلب فى الربح المحاسبى بحالة عدم التأكد بالنسبة للطلب على منتجات الشركة، والتقلب فى حجم المبيعات، وكذلك درجة عدم التأكد المرتبطة بأسعار المدخلات والمخرجات. وبطبيعة الحال، فإن التقلب فى المبيعات والربح المحاسبى يعتمدان على الظروف الإقتصادية العامة، وكذلك على سياسات وقرارات الشركة.

ولذلك، فإن التقلب فى الربح المحاسبى يرجع إلى عاملين، **أولهما**، درجة المخـــاطرة المنتظمـــة **(العامة)**، والتى ترجع إلى عوامل السوق، والظروف الإقتصادية. **وثانيهما**، درجـــة المخـــاطرة غير المنتظمة **(الخاصة بالشركة)**، والتى ترجع إلى ظروف الشركة نفسها. ويمكن قياس درجة تقلب الربح المحاسبى من خلال نسبتى الرفع التشغيلى، والرفع المالى. وبصفة عامة، فإنه كلما زادت نسبة التكاليف الثابتة، ونسبة الديون أو مصادر التمويل الخارجية، فإن ذلك يـــؤدى إلـــى زيادة التقلب فى الأرباح المحاسبية لزيادة كل من الرفع التشغيلى والرفع المالى على التـــوالى، ومن ثم زيادة درجة المخاطرة (الدهراوى، 2006).

(و) إتخاذ القرارات ومقياس لمنفعة الإدارة

تمثل المنفعة التي يمكن الحصول عليها من المعلومات الخاصة بالأرباح أهميـــة كبيـــرة لمستخدمي المعلومات المحاسبية بالإضافة إلى البـــاحثين والممارســـين، والمحللـــين المـــاليين، وواضعي السياسات المحاسبية. ويمكن القول بأن رقم الأرباح يمثل المعلومة الأكثر أهمية والتي تهم مستخدمي القوائم المالية. ووفقاً للنظرية الإقتصادية، فإن الأرباح تلعب دوراً هاماً في إتخاذ قرارات تخصيص الموارد في أسواق رأس المال. وعند سؤال المحللين الماليين عن رأيهم فيما يتعلق بالعائد المستقبلي للأسهم فإنهم غالباً ما يعبرون عن ذلك من خلال توقعاتهم عن الأربـــاح وليس عن المبيعات أو إجمالي الأصول أو حقوق الملكية **(Lev, 1989)**. ومن الملاحظ أن رقم الربح يتولد عنه الكثير من المعلومات المفيدة في مجالات تقيـــيم الأداء، وقـــرارات الاســـتثمار وتخصيص الموارد، ومنفعة الإدارة بالإضافة إلى تحديد العائد على الأسهم أو التغيـــرات فيـــه **(Healy,1999)**. ويمكن أن تساعد المعلومات المشتقة من مكونات رقم الـــربح والتـــي يـــتم الإفصاح عنها في القوائم المالية مستخدميها بشكل أفضل مقارنة بالوضع في حالة الإعتماد على رقم الربح بمفرده دون الإفصاح عن مكوناته. وتعد دراسة هذه المكونات وتحديد إتجاهاتها يمثل أساساً ملائماً لتقييم الشركات والتنبؤ بتدفقاتها النقدية المستقبلية، بالإضافة إلـــى أن المعلومـــات المتوفرة عن هذه المكونات يكون لها قوة تفسيرية هامة للإختلافات أو التغيرات التي تحدث في العائد على الأسهم بشكل يفوق القوة التفسيرية المتوفرة في الرقم النهائي للربح **(Lipe, 1986)**.

"ومن جهة أخرى، فإن هناك إفتراضاً ضمنياً بأن إدارة الشـــركة تنظـــر إلـــى صافي الدخل كمحدد هام لمنفعة الإدارة سواء المادية أو غير المادية. فمن حيث المنفعة المادية للإدارة نجد أن نظام الحوافز والمكافآت وتعديل مرتبـــات الإدارة يتوقف على رقم صافي الدخل. وبعبارة أخرى، فإنـــه إذا كـــان صـــافي الـــدخل مرضياً للملاك فإن ذلك ينعكس بالزيادة في المنفعة المادية للإدارة. أما من حيث المنفعة غير المادية، فنجد أن القائم بإدارة الشركة يعتقد بأن وضـــعه الـــوظيفي

سيكون معرضاً للخطر ما لم يكن رقم صافي الدخل مناسباً. كما أن التحسن الوظيفي للقائمين بالإدارة، أو الطموحات الخاصة بالإنتقال إلى مراكز وظيفية أفضل في نفس الشركة أو في شركة أخرى يتوقف أيضاً على رقم صافي الدخل (جمعة، 1989)".

وبعد إستعراض الإستخدامات المتعددة للربح المحاسبى، فإنه يمكن القول بأن منفعة المعلومات المتعلقة بالأرباح المحاسبية لمستخدميها بصفة عامة ترجع للعديد من الأسباب لعل من أهمها: (1) تلعب الأرباح دوراً رئيسياً فى توزيع الموارد الاقتصادية فى سوق رأس المال. (2) عادة ما يعبر المحللون الماليون عن آرائهم الخاصة بعوائد الأسهم المتوقعة فى شكل تنبؤات بالأرباح و ليس بإستخدام متغيرات محاسبية أخرى. (3) يتم وضع خطط مكافآت وحوافز الإدارة على أساس الأرباح. (4) يتمثل الهدف الرئيسى للأرباح وفقاً لقائمة المفاهيم رقم (1) الصادرة عن الـ **FASB** عام 1978 فى تسهيل التنبؤ بالتدفقات النقدية المستقبلية للمستثمرين (طاحون، 2001). ومن جهة أخرى، يساهم إفصاح الإدارة عن المعلومات المالية المستقبلية (كتنبؤات الأرباح والمبيعات) فى دعم قدرة المستثمرين على إتخاذ قراراتهم الإستثمارية، وإيجاد علاقة جيدة مع كل من المستثمرين والمحللين الماليين بما يساعد على تدعيم مقدرة المنشأة على جذب رؤوس أموال جديدة، وإمكانية تحسين أداء سعر السوق الخاص بأسهم المنشآت التي تفصح عن تنبؤاتها المالية (طاحون، 2003).

2-3 الإنتقادات الموجهة لقياس الربح المحاسبى

رغم أهمية الربح المحاسبى وإستخداماته المتعددة، فإن هناك بعض الإنتقادات لا يتم توجيهها للربح المحاسبى نفسه، وإنما لطريقة قياسه من قبل الإدارة. فرغم أن الربح المحاسبى يعتبر أكثر مقاييس الأداء أهمية لإستخداماته المتعددة التى سبق عرضها، فإن الإدارة قد تلجأ إلى التأثير المتعمد على رقم الربح بقصد الوصول إلى الرقم المرغوب فيه والذى يحقق مصالحها الذاتية من ناحية، ويحقق تنبؤات وتوقعات المتعاملين مع الشركة ولاسيما المحللين الماليين من ناحية أخرى. ويطلق على تلك الظاهرة فى الفكر المحاسبى إصطلاح "إدارة الأرباح" (السيد، 2004).

"وتتضمن النظريات التي تفسر سلوك الإدارة بالنسبة للقياس والإفصاح المحاسبي ما يعرف "بنظرية السلوك الإنتهازي". وتفترض هذه النظرية أن إختيار الإدارة لشكل الإفصاح، ونوعية المعلومات المحاسبية، والطرق المحاسبية المستخدمة يتأثر بالسلوك الإنتهازي للمديرين. اذ يحاول المديرون تعظيم ثرواتهم المتمثلة في ملكيتهم للأسهم، والمكافآت التي يحصلون عليها من خلال تحكمهم فى توقيت حدوث بعض الأنشطة والمعاملات، أو إختيارهم من بين الطرق المحاسبية تلك الطرق التي

تزيد من الأرباح الحالية على حساب الفترات المستقبلة أو العكس، أو إستخدام هذه الأدوات بغرض تمهيد الأرباح (الدهراوى، 2006)".

ونتيجة لأن تطبيق المعايير المحاسبية يتضمن نوعاً من التقدير أو الحكم الشخصى من قبل الإدارة فى إطار عملية القياس والإفصاح المحاسبى، فإنه يمكن للإدارة فى ظل المعلومات الوفيرة المتاحة لها إما إختيار الإفصاح والشفافية الكاملة عن الأرباح بحيث تعبر عن الأداء الإقتصادى الحقيقى للشركة، أو جعل التقارير المالية بمثابة وسيلة لخدمة أغراض أخرى تحقق مصلحة الإدارة فى المقام الأول. ويلاحظ أن مدى إلتزام الإدارة بالإفصاح الكامل عن الأرباح يعد أمراً من الصعب قياسه، ويرجع ذلك إلى أن الأداء الإقتصادى الحقيقى للشركة غير قابل للملاحظة، وبالتالى فإن دوافع إعداد التقارير المالية، ومتطلبات المعايير المحاسبية، وقوى سوق رأس المال تمثل عوامل تلعب دوراً مؤثراً فى جودة المعلومات المحاسبية، إلا أن أهم العوامل المؤثرة فى هذه الجودة هو مستوى أو درجة إدارة الأرباح **(Hail et al., 2006)**.

ونتيجة لما سبق، فقد تزايد إهتمام الأكاديميين والباحثين فى مجال المحاسبة والممارسين بمدى مصداقية وعدالة التقارير المالية، ومدى تعبير الربح المحاسبى عن الأداء الحقيقى للشركات وخاصة بعد ظهور العديد من التحريفات فى المعلومات المالية الخاصة بالعديد من الشركات الكبيرة، كشركة **Enron** وشركة **Worldcom** وشركة **Xerox** . فقد توصل **Zhou&Chen (2004)** إلى أن 39% من عينة الدراسة كانت تعترف بالايرادات قبل تحققها، بالإضافة إلى أنه بينما كانت الإدارة فى أوائل التسعينات من القرن الماضى تسعى إلى إخفاء الأرباح المتزايدة بهدف إستخدامها فى الفترات التالية فى معالجة الإنخفاضات غير المرغوبة فى الأرباح، إلا أنه فى نهاية التسعينات من القرن الماضى أصبحت إدارة نفس هذه الشركات تسعى إلى الإعتراف بالإيرادات قبل تحققها لزيادة أرباح الفترة الحالية رغم أنها قد تخص فترات مستقبلية، مما أدى إلى إنخفاض ثقة المستثمرين فى التقارير المالية .

وبغض النظر عن الدوافع والأسباب التي تدفع الإدارة للتأثير المتعمد على المعلومات المحاسبية والأرباح المفصح عنها – والتي سوف يتم تناولها لاحقاً – فقد أصبح هناك نوع من الجدل حول جدوى تطبيق أساس الإستحقاق عند تحديد الأرباح. فمن ناحية يرى مجلس معايير المحاسبة المالية أن تطبيق أساس الإستحقاق يساعد على تحديد الأرباح بشكل سليم وبالتالي تحديد أسعار الأسهم. ولكن من ناحية أخرى، يرى بعض المحللين الماليين أنه طالما أن الأرباح تتأثر بتحكم الإدارة في تطبيق أساس الإستحقاق تحقيقاً لمنفعتها الذاتية فإن هذا يؤدي إلى صعوبة الإعتماد على رقم الربح في تقييم الأداء، أو إتخاذ قرارات الإستثمار. كما أنه من الصعب أيضاً مقارنة الأرباح بين الشركات التي تنتمي لنفس النشاط **(Wilson, 1986)**. وبناء على ذلك، فقد أشار العديد من الدراسات **{e.g., (Lev, 1989); (Strong&Walker, 1993)}** إلى أن

المنفعة التى يمكن الحصول عليها من الإفصاح عن الأرباح المحاسبية أصبحت محدودة. ويرجع ذلك إلى أن الإرتباط بين الأرباح والعائد السوقى على الأسهم أصبح منخفضاً بدرجة كبيرة نتيجة التأثير المتعمد، أو التلاعب الذى قد يتم فى الأرباح المحاسبية من جانب الإدارة. ولــذلك، فــإن الدراسات التى تناولت العلاقة بين الأرباح والعائد على الأسهم لم تقدم سوى نتــائج متواضــعة حول مدى المنفعة التى يمكن أن يستفيد بها المستثمرون من الأرباح الظاهرة بالقوائم الماليــة. وبالتالى يمكن القول، أنه كلما زاد إحتمال وجود تلاعب، أو أخطاء فى الأرباح المحاسبية، فإن ذلك يؤدى إلى إنخفاض جودة المعلومات المحاسبية الخاصة بهذه الأرباح.

ويمكن التعبير عن العلاقة بين التغيرات فى أسعار الأسهم (عوائد الأسهم) والأرباح من خلال معامل التحديد (R^2). وبالتالى إذا كانت معلومات الأرباح هامة للمستثمرين فإنها يجب أن تعكس قوة تفسيرية كبيرة (بأن تكون قيمة (R^2) كبيرة) بالنسبة للتغيرات فى أسعار الأســهم. وعلى العكس، إذا كانت التغيرات فى أسعار الأسهم غير مرتبطة بالأرباح، فــإن منفعــة هــذه المعلومات للمستثمرين لن تكون كبيرة (بأن تكون قيمة (R^2) منخفضة). وبعبارة أخرى، يمكن إستخدام قيمة (R^2) كمقياس لمدى منفعة أو ملاءمة معلومات الأرباح للمستثمرين. فالمستثمرون وغيرهم من مستخدمى المعلومات المهتمين بالتوقعات المستقبلية عن التدفقات النقديــة للشــركة يهتمون بالمعلومات الخاصة بالأرباح بإعتبارها مؤشراً للتدفقات النقدية المتوقعة، ومن ثم تسهل عملية التنبؤ بعوائد الأسهم. وإستناداً إلى ذلك، فإن علاقة الإرتباط بين الأرباح وعوائد الأســهم معبراً عنها بمعامل التحديد (R^2) تعتبر مقياساً لمنفعة الأرباح (طاحون،2001). ويمكن قيــاس القوة التفسيرية للربح المحاسبي بالنسبة للتغيرات في العائد السوقي للأسهم عن طريــق تحديــد (R^2) لنموذج إنحدار العائد السوقي أو التغير فيه كمتغير تابع على الربح المحاسبي(معبراً عنه بربحية السهم **EPS**) أو التغيرات فيه كمتغير مستقل. ولا شك أن التأثير المتعمد على رقم الربح المحاسبي من جانب الإدارة يؤدي إلى إنخفاض (R^2) وبالتالي إنخفاض منفعة الربح المحاســبي للمستثمرين (الدهراوى، 1994/ ب).

ولقد إستهدفت دراسة (**Lev,1989**) قياس القوة التفسيرية للربح المحاســبي بإســتخدام العديد من نوافذ العائد **Return Windows**. وتمثل نافذة العائد تلك الفترة الزمنية التــي يــتم خلالها دراسة العلاقة بين الربح المحاسبي، والعائد السوقي. ويؤثر إختيار فترة نافذة العائد تأثيراً كبيراً على القوة التفسيرية الخاصة بالربح المحاسبي R^2. فإنحدار الــربح المحاســبي والعائــد السوقي المتجمع في ظل نافذة ضيقة (أقل من أسبوع) قد يؤدي إلى إنخفاض درجة الإرتباط بين الربح المحاسبى والعائد السوقى، ومن ثم إنخفاض منفعة الربح المحاسبي، وذلك في حالة حدوث بعض العوامل المؤثرة على سعر الأسهم خارج فترة نافذة العائد، ومثال ذلــك تــأخر رد فعــل

المستثمر بعد إعلان الربح المحاسبي لفترة أطول من فترة النافذة المختارة. كذلك فإن إستخدام نافذة واسعة قد يؤدي إلى تضخيم مساهمة المعلومات الخاصة بالربح المحاسبي أو المبالغة فيها نتيجة لإمكانية وجود تغيرات في أسعار الأسهم ترجع إلى عوامل أخرى بخلاف الإعلان عن العائد المحاسبي، ومثال ذلك الأحداث الخاصة بالصناعة، أو الإقتصاد ككل، أو حدوث تغيرات في الهيكل المالي للشركة، أو إعادة شراء الشركة لأسهمها، وغيرها من العوامل التي قد تؤثر على أسعار الأسهم، وتؤدي بالتالي إلى المبالغة في القوة التفسيرية الخاصة بالربح المحاسبي للتغيرات في العائد السوقي. وقد خلصت الدراسة إلى إنخفاض القوة التفسيرية للربح المحاسبي بالنسبة للتغيرات في العائد السوقي، وأن هذا الإنخفاض لا يرجع إلى الإختلاف في مساحة النافذة.

ويرى الباحث أن إنخفاض القوة التفسيرية للربح المحاسبي قد يرجع بشكل كبير إلى التأثير المتعمد من قبل الإدارة على الأرباح بغرض تحقيق مصالحها الذاتية. فمن خلال سعي الإدارة إلى تعظيم الحوافز والمكافآت والتي تعتمد على الأرباح الواردة بالقوائم المالية، قد تقوم الإدارة بالمبالغة فى رقم الأرباح المفصح عنها. ومن ناحية أخرى، فقد تلجأ الإدارة إلى تخفيض الأرباح المفصح عنها إذا زادت عن الحد الأقصى للمكافآت، أو إذا إنخفضت عن الحد الأدنى للمكافآت **Big Bath** بهدف تعظيم المكافآت في الفترات التالية كما ورد فى دراسة **(Healy, 1985)**. وتؤدي هذه الأوضاع إلى إنخفاض القوة التفسيرية للربح المحاسبي، وإنخفاض المنفعة التي يمكن الحصول عليها من وراء المعلومات المتضمنة في الأرباح المحاسبية. ولاشك أن ذلك يمكن أن يؤدى إلى التأثير سلباً على مستخدمى المعلومات المحاسبية، وخاصة المستثمرين من خلال قيامهم بإتخاذ قرارات إستثمارية غير سليمة نتيجة لإعتمادهم على معلومات لا تعبر عن الواقع الحقيقى للشركات، هذا إلى جانب إمكانية التأثير سلباً على مستوى الإقتصاد ككل فى حالة إنتشار مثل هذه الممارسات فى عدد كبير من الشركات. وكذلك، يرى الباحث أن التأثير المتعمد على رقم الربح يمكن أن يتم من خلال خفض تقلباته (تمهيد الدخل) وذلك بهدف الوصول إلى مستوى معين من الدخل والذى يعتبر المستوى العادى بالنسبة للوحدة الإقتصادية، أو محاولة زيادة أو تخفيض مستوى الربح وذلك بهدف تحقيق منافع ذاتية للإدارة، أو لأغراض التأثير على مستخدمى المعلومات المحاسبية، أو ما يطلق عليه "إدارة الأرباح" وهو ما سيتم تناوله فى الأجزاء التالية.

2-4 إدارة الأرباح Earnings Management

إهتم الفكر المحاسبي إهتماماً كبيراً بقضية التأثير المتعمد من جانب الإدارة على محتوى المعلومات المحاسبية المنشورة. وقد إنعكس هذا الإهتمام في تناول التأثير المتعمد من جانب

الإدارة على رقم صافي الدخل المفصح عنه سواء بتعظيمه، أو تخفيضه، أو تحقيق الاستقرار له بتخفيض تقلباته من سنة لأخرى، بالإضافة إلى دوافع هذا التأثير المتعمد على رقم صافي الدخل والتي غالباً ما تنطلق من تحقيق منافع ذاتية قصيرة الأجل للإدارة، فضلاً عن الأدوات والوسائل المستخدمة في هذا الصدد. ومن الجدير بالملاحظة أن قضية التأثير المتعمد على صافي الدخل المفصح عنه ترتبط بقضية الجانب الأخلاقي للقياس المحاسبي (شحاتة، 1990). ويمكن للإدارة من خلال ما تتخذه من قرارات التأثير على المعلومات المحاسبية التى تعتمد عليها الأطراف المعنية بأمر الوحدة الإقتصادية. إذ يؤدى سلوك الإدارة إما إلى تخفيض الدخل (لتخفيض الضرائب)، أو زيادته (لزيادة المكافآت)، أو تمهيده (لتحقيق الإستقرار فى أسعار الأسهم). وبإنتهاء حقبة الثمانينات من القرن الماضى أصبحت الدراسات المحاسبية تتناول الحالات الثلاثة السابقة بطريقة شاملة فى نطاق مصطلح واحد هو "إدارة الأرباح" (حسن، 1997).

ونتيجة للعديد من الدوافع، فقد تقوم الإدارة بالتدخل بشكل متعمد في رقم الأرباح الذي يتم الإفصاح عنه بالقوائم المالية. إذ أن بعض المديرين قد يواجهون ضغوطاً متزايدة تدفعهم نحو إدارة الأرباح، وذلك من خلال إختيار سياسات أو بدائل محاسبية محددة، أو التحكم فى توقيت حدوث بعض الأنشطة. ولقد أصبحت إدارة الأرباح مفهوماً شائعاً بدرجة كبيرة مما دفع الكثير من الباحثين لدراسة مدى تأثير إدارة الأرباح على منفعة معلومات الأرباح التي يتم الإفصاح عنها في القوائم المالية إلى جانب التأثير على مدى كفاءة أسواق رأس المال. ويرجع الإهتمام المتزايد بإدارة الأرباح إلى أن رقم صافي الدخل يعتبر من أهم المؤشرات التي يهتم بها المستثمر عند إتخاذ قراراته الإستثمارية. ونتيجة لذلك فإن لجوء إدارة الشركة إلى إدارة الأرباح يجعل النتائج غير ممثلة للواقع، وبالتالي تعطي مؤشراً غير صحيح عن أداء الشركة، مما قد يترتب عليه إتخاذ قرارات غير سليمة من قبل مستخدمي المعلومات المحاسبية وذلك لإعتمادها على معلومات مضللة **(Barton, 2001)**.

ولقد تناولت دراسة **(Phillips et al., 2009)** مدى إنتشار ممارسات إدارة الأرباح في عينة من الشركات الأمريكية التي قامت بإعادة إعداد قوائمها المالية لتصحيح المخالفات المحاسبية التي تم إكتشافها في هذه الشركات من قبل هيئة الإشراف والرقابة على تداول الأوراق المالية **(SEC)**. وقد تم التوصل إلى أن بعض الشركات يكون لديها دافع إما إلى تخفيض الأرباح بهدف تحقيق منافع ضريبية، أو المبالغة في قيمة هذه الأرباح في حالة تحقيق منافع أكبر من التكلفة الخاصة بالأثر الضريبي، غير أن العامل المرجح أو الأكثر أهمية في هذه الحالات هو درجة المخاطر المتوقعة في حالة إكتشاف ممارسات إدارة الأرباح في هذه الشركات، وما قد يترتب عليها من آثار سلبية على مستقبل هذه الشركات. كما أنه بالنسبة

للشركات التي تحقق صافي خسارة من العمليات، فإنه يقل لديها الدافع إلى تخفيض الأرباح لتحقيق وفورات ضريبية لأنها حققت صافي خسارة، أما الشركات التي يكون لديها تدفقات نقدية موجبة غير مستخدمة، فإنها قد لا تعطي أهمية كبيرة للوفورات الضريبية المتحققة من تخفيض الأرباح. ولذلك فإن مثل هذه الشركات (التي تحقق صافي خسارة من التشغيل، والتي لديها تدفقات نقدية موجبة) قد تفضل إستخدام أدوات إدارة الأرباح التي تستهدف تعظيم الأرباح. أيضاً، فإن الشركات التي يتم مراجعتها بواسطة مراجع خارجي ذو كفاءة عالية، أو التى تكون محلاً لإهتمام المحللين الماليين، ينخفض لديها مستوى إدارة الأرباح نتيجة لإرتفاع التكلفة المتوقعة لإكتشاف إدارة الأرباح.

2-4-1 مفهوم إدارة الأرباح

هناك العديد من المرادفات الخاصة بإدارة الأرباح، ومنها : التطويع المصطنع للأرباح، التأثير المتعمد على الأرباح، تسوية الأرباح، تجهيز الدفاتر **Cooking The Books**، إدارة الإفصاح. وبغض النظر عن تعدد المسميات، فإنها تتفق حول المعنى وهو التدخل المتعمد من قبل الادارة للتأثير على الأرباح المحاسبية تحقيقا للعديد من الأهداف، والتى منها تحقيق المنافع الذاتية للإدارة كالحوافز والمكافآت، وتقليل درجة المخاطرة بالنسبة للشركة (**Davin, 2001**). وتمثل إدارة الأرباح عملية معقدة يتأثر فيها سلوك مرسل المعلومات (الإدارة) بمحتوى المعلومات الواجب توصيلها. ويلاحظ أن هناك حالتين يحتمل أن يتأثر فيهما سلوك مرسل المعلومات، أولهما، عندما يدرك أن المعلومات تمثل توصيفاً لسلوكه (المدير) والذى يتم إتاحته للمتلقي (مستخدمي المعلومات). وثانيهما، عندما تكون النتائج المترتبة على توصيل المعلومات ذات صلة برفاهيته. ففي ظل هاتين الحالتين يتصرف مرسل المعلومات بطريقة مختلفة، أو يقوم بتوصيل معلومات غير سليمة بما يتمشى مع أهدافه ودوافعه. والواقع أن عدم التماثل في المعلومات بين المرسل والمستقبل هو دائماً في صالح مرسل المعلومات مما يتيح له فرصة ممارسة السلوك الإنتهازي (شحاتة، 1990).

"وتعرف إدارة الأرباح بأنها أي سلوك تقوم به الإدارة للتأثيرعلى صافى الدخل الذي يظهر بالقوائم المالية دون تحقيق مزايا إقتصادية حقيقية، ولكنه قد يؤدي في الواقع إلى أضرار في الأجل الطويل. وتهدف الإدارة من خلال تأثيرها على الدخل إلى تحقيق منافع ذاتية لها، أو لأغراض التأثير على مستخدمي المعلومات المحاسبية (حسن، 1997). وكذلك، تمثل إدارة الأرباح تدخلاً مقصوداً من جانب الإدارة فى عملية إعداد القوائم المالية بغرض تحقيق بعض المكاسب الخاصة. ومن الملاحظ أن هناك مشكلة فى التعامل مع مثل هذا السلوك، حيث أن تأثيره على الأرقام المحاسبية

المفصح عنها يتوقف على نية وهدف الإدارة والتى تمثل عوامل غير قابلة للملاحظة (Scholer, 2005)".

وتعرف إدارة الأرباح أيضاً بأنها تمثل ظاهرة تحدث عندما يستخدم المديرون أحكامهم الشخصية وخبراتهم في إعداد القوائم المالية، وذلك من خلال إختيار أو تغيير سياسات محاسبية معينة، إلى جانب التحكم فى توقيت حدوث معاملات الشركة من أجل تعديل القوائم المالية بهدف تضليل حملة الأسهم (أو بعضهم) فيما يتعلق بالأداء الإقتصادي للشركة، أو بهدف التأثير على قيمة بعض العوامل التي تعتمد على الأرقام المحاسبية الظاهرة بالقوائم المالية. ويتضمن التعريف السابق العديد من الجوانب التي يجب الإشارة اليها وهي: **أولاً**، هناك العديد من المجالات التي يمكن للمديرين إستخدام أحكامهم الشخصية فيها، كما هو الحال بالنسبة لتقدير العمر الإفتراضي للأصول، والقيمة المتوقعة كخردة، وتقدير إلتزامات الشركة نحو عمالها في صورة معاشات ومكافآت نهاية الخدمة، والخسائر المتوقعة من الديون المعدومة، وإختيار طريقة الإهلاك أو طريقة تقييم المخزون، وإدارة رأس المال العامل والذي يتطلب تحديد مستويات المخزون، وتحديد توقيت عمليات شحن أو شراء البضاعة، وسياسات البيع الآجل. أيضاً يمكن للمديرين الإختيار بين الإعتراف بالنفقات، أو تأجيلها، أو رسملتها كما هو الحال بالنسبة لنفقات الدعاية والإعلان، والصيانة. **وثانيا**، يتضمن التعريف السابق تحديد الهدف من إدارة الأرباح والذي قد يكون تضليل حملة الأسهم (أو بعض مستخدمى المعلومات) من خلال توصيل معلومات لا تعبر عن حقيقة الأداء الفعلي للإدارة. أو قد يكون الهدف هو التأثير على قيمة بعض العوامل المرتبطة بالأرباح المحاسبية، ومثال ذلك قيمة الحوافز والمكافآت والتي غالباً ما ترتبط برقم الربح المحاسبي. **وثالثاً**، يمثل إستخدام المديرين لأحكامهم الشخصية وخبراتهم عملية لها تكلفتها ومنفعتها، حيث تتمثل التكلفة في سوء التخصيص المحتمل للموارد والذي قد ينشأ بسبب إدارة الأرباح. بينما تتضمن المنافع التحسين المحتمل في إتصال الإدارة بحملة الأسهم وذلك من خلال زيادة جودة المعلومات الواردة في القوائم المالية، ومن ثم تحسين قرارات تخصيص الموارد **(Healy&Wahlen, 1999).**

وبالإضافة إلى ذلك، يمكن تعريف إدارة الأرباح بأنها تشمل العملية التي تأخذ بدائل مقصودة داخل نطاق المبادىء المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً، للوصول إلى المستوى المرغوب من الأرباح التي يتم التقرير عنها، وذلك بغرض الحصول على بعض المكاسب الخاصة للإدارة. ويلاحظ أن إدارة الأرباح من خلال الوسائل الحقيقية هي الأكثر إنتشاراً. ويتم ذلك من خلال التحكم في توقيت قرارات الإستثمار والتمويل لتعديل الأرباح التي يتم التقرير عنها. كما تجدر الإشارة إلى أن هناك خطاً فاصلاً بين كل من إدارة الأرباح، والتلاعب المحاسبي مع ملاحظة

أن كلاً منهما يمثل خروجاً عن القيم الأخلاقية، كما أن التلاعب يعد إخلالاً بالمعايير المحاسبية والقانونية. إذ يمكن أن تتم إدارة الأرباح من خلال الإختيار المحاسبي بما يتفق مع المبادىء المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً، ومثال ذلك تدخل الإدارة في إختيار الطرق، والتقديرات المحاسبية، والمبالغة أو التقدير الأقل للمخصصات. وكذلك، قد تتم إدارة الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية، وذلك لتعجيل أو تأخير المبيعات، وتعجيل أو تأخير نفقات الإعلان، والبحوث والتطوير. أما التلاعب المحاسبى فيتمثل فى الخروج عن المبادىء المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً، ومثال ذلك تسجيل المبيعات قبل تحققها، أو تسجيل مبيعات وهمية، والمبالغة في قيمة المخزون من خلال تسجيل وهمي لبضاعة في المخازن بهدف المبالغة في الأصول، وتخفيض تكلفة البضاعة المباعة، وبالتالي المبالغة في رقم الربح **(Pan, 2006)**.

"ويمكن تعريف إدارة الأرباح بأنها عبارة عن ممارسات مقصودة من قبل الإدارة بشأن قياس الربح والتقرير عنه لكى يعكس رغبات ومصالح الإدارة أكثر من كونه إنعكاساً للأداء الاقتصادى الحقيقى للشركة. وتأخذ هذه الممارسات بعدين أساسيين هما: إما زيادة الأرباح فى الفترة الحالية على حساب الفترات السابقة أو المستقبلية، أو العكس. و قد يتم ممارسة إدارة الأرباح إما لأسباب خارجية أو داخلية. وتتمثل أهم الأسباب الخارجية فى مقابلة تنبؤات المحللين الماليين، وما يفرضه سوق الإقتراض والمنافسة. أما الأسباب الداخلية فتتمثل غالباً فى حوافز ومكافآت الادارة (السيد، 2004)".

ونظراً لأن إدارة الأرباح قد تستهدف خداع بعض أصحاب المصلحة بالشركة، أو التأثير على نتائج أعمال الشركة والتي يتم الإعتماد عليها في تحديد حوافز ومكافآت الإدارة، فيفترض إزدياد الدوافع لتحريف أداء الشركة من خلال إدارة الأرباح نتيجة تعارض المصالح بين الأطراف الداخلية والخارجية للشركة. إذ يمكن للأطراف الداخلية ـ ممثلة في الإدارة ـ إستخدام الحرية المتاحة لها في إعداد التقارير المالية من أجل المبالغة في الأرباح، أو عدم الإعتراف ببعض الأحداث التي قد يكون لها تأثير على تخفيض الأرباح أو تحقيق خسائر. ويمكن للأطراف الداخلية إستخدام الخيارات المحاسبية في تكوين المخصصات للفترات المستقبلية وذلك من خلال تخفيض الأرباح في السنوات ذات الأداء الجيد، ومن ثم جعل الأرباح المفصح عنها أقل من الأداء الإقتصادي الحقيقي للشركة. ويلاحظ أنه فى كل الأحوال السابقة، فإن المعلومات المحاسبية لا تعبر بصدق عن الأداء الحقيقى للشركة. ولا شك أن ذلك يؤدى إلى الكثير من المخاطر سواء على مستوى الشركة نفسها، أو على مستوى أصحاب المصلحة بها **(Leuz et al., 2003)**.

وبناء على ما سبق، يرى الباحث أنه يمكن تعريف إدارة الأرباح بأنها تمثل تأثيراً متعمداً من قبل الإدارة على الأرباح المحاسبية بهدف تحقيق منفعة ذاتية للإدارة فى المقام الأول، والتى تتمثل فى الحصول على المكافآت والحوافز. كما يرى الباحث أن الأهداف الأخرى لإدارة الأرباح – إن وجدت – تصب أيضا فى مصلحة الإدارة. إذ أن مقابلة تنبؤات المحللين الماليين، أو الوفاء بشروط المديونية، وظروف المنافسة قد يستهدف بقاء الإدارة فى وظيفتها لأطول فترة ممكنة لتحقيق أقصى منفعة ذاتية للإدارة. ورغم أن إدارة الأرباح قد تؤدى إلى تحسن ظاهرى لأداء المنشأة فى الأجل القصير، إلا أنها قد تؤدى إلى تحقيق أضرار كبيرة فى الأجل الطويل سواء للمنشأة، أو للأطراف ذوى العلاقة بهذه المنشأة. وقد لاقت ظاهرة إدارة الأرباح إهتماماً كبيراً من جانب واضعى المعايير المحاسبية بهدف التعرف على مدى إستخدام طرق محاسبية معينة، ومدى التحكم في تطبيق أساس الإستحقاق بهدف إدارة الأرباح، إذ أن ذلك يساعد في التعرف على أدوات إدارة الأرباح وبالتالي نوعية المعايير التي يمكنها الحد أو التقليل من إدارة الأرباح، بالإضافة إلى التعرف على دوافع إدارة الأرباح، وبالتالي معالجة هذه الدوافع بما يضمن التعبير عن أداء الشركات بشكل واقعي، ومن ثم تخصيص الموارد بشكل أفضل **(Healy&Wahlen,1999)**. ونظرًا لأهمية هذه الظاهرة فى ظل تأثيرها على مستخدمى المعلومات المحاسبية، ومدى إستمرارية الشركة فى ممارسة نشاطها وخاصة فى الأجل الطويل، فإنه سيتم تناول دوافع ومداخل إدارة الأرباح بشيء من التفصيل فى الجزء التالى.

2-4-2 دوافع إدارة الأرباح

هناك وجهتا نظر حول دوافع المديرين لإدارة الأرباح، **الأولى**: تشير إلى أن إدارة الأرباح تستهدف كشف المعلومات المتوافرة للمديرين بغرض تحسين القيمة التنبؤية عن الفرص المستقبلية للشركة، وذلك من خلال توفير أرقام الربح التي تساعد مستخدميها على التنبؤ بشكل أفضل بالتدفقات النقدية المستقبلية للشركة، أي أنه يتم النظر إلى إدارة الأرباح من منظور معلوماتي **Informational Perspective**. ويلاحظ أنه في ظل هذا المنظور، يقوم المديرون بالإستفادة من المرونة المتاحة في المبادىء المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً، بهدف زيادة الملاءمة، وإمكانية الإعتماد على المعلومات التي يتم الإفصاح عنها، ومن ثم تحسين المنفعة التنبؤية، والعرض الصادق **(Collins et al., 2007)**.

ويرى الباحث أن وجهة النظر السابقة لا تعبر بأي حال عن الآثار السلبية لإدارة الأرباح على الوضع الإقتصادي والمستقبلي للشركات التي تقوم بممارستها. ولعل إنهيار كبرى الشركات الأمريكية في بداية القرن الحادى والعشرين خير دليل على أثر إدارة الأرباح. كما أن تحكم الإدارة في إختيار وتغيير السياسات والتقديرات المحاسبية، بالإضافة إلى تحكمها في

توقيت القرارات التمويلية والإستثمارية لا يمكن أن يؤدي إلى تحسين المقدرة التنبؤية، أو زيادة منفعة الأرباح المحاسبية. أما وجهة النظر **الثانية** – وهي الأكثر إنتشاراً في الدراسات المحاسبية – فتشير إلى قيام المديرين بإدارة الأرباح لإخفاء حقيقة الأداء الإقتصادى للشركة، ومحاولة إظهار صورة الشركة بأفضل من الواقع الفعلي، وذلك بهدف تحقيق زيادة في أسعار أسهم الشركة، وتحسين منفعة المديرين على حساب المستثمرين. أي أنه يتم النظر إلى إدارة الأرباح من منظور إنتهازي **Opportunistic Perspective**. ويلاحظ أنه في ظل هذا المنظور، تتعامل الإدارة مع خصائص الملاءمة، وإمكانية الإعتماد، وكذلك المنفعة التنبؤية، والعرض الصادق على أنها تمثل إعتبارات ثانوية **(Collins et al., 2007)** .

وفى إطار نفس السياق، أشارت بعض الدراسات [السيد (2004)، الدهراوى (2006)] إلى أنه يمكن النظر إلى دور إدارة الأرباح من خلال نظريتين، **أولهما**، يطلق عليها نظرية توفير المعلومات، ومن خلالها يتم التركيز على الآثار الإيجابية لإدارة الأرباح ومنها توصيل معلومات داخلية عن الشركة لحملة الأسهم، ومن ثم التخلص وبشكل كبير من مشكلة عدم تماثل المعلومات. **أما ثانيهما**، فيطلق عليها نظرية السلوك الإنتهازى، وفى ظلها يتم التركيز على الآثار السلبية على كل من جودة الأرباح، وأداء السهم، والضرر الإجتماعى والمتمثل فى التكاليف الإجتماعية الناتجة عن الإستثمارات الخاطئة خلال فترات التلاعب، وفقد الكثير من العاملين لوظائفهم عند إفلاس الشركات، إلى جانب خسائر المستثمرين.

ومن ناحية أخرى، يمكن تصنيف دوافع إدارة الأرباح وفقا لمجلس معايير المراجعة الأسترالى **Auditing & Assurance Standard Board (2001)** إلى مجموعتين أساسيتين هما: **الدوافع السلوكية، والدوافع المعتمدة على سوق رأس المال**. ومن أمثلة الدوافع السلوكية : مكافآت الإدارة، وخاصة تلك التى تعتمد على رقم الربح المحاسبى أو سعر السهم، والإعتبارات السياسية وتجنب التدخلات الحكومية، وظهور المشاكل المالية أو إقتراب الشركة من خرق أو عدم التمشى مع القيود الخاصة بعقود المديونية، وظهور أوجه تقصير فى أداء الإدارة لمهامها بشكل قد يهدد بالإقالة أو الإستغناء عن خدماتها. أما الدوافع المعتمدة على سوق رأس المال فتتمثل فى: الضغوط التى تواجهها الإدارة للحفاظ على معدلات توزيعات الأرباح أو زيادتها، وخضوع الشركة للإهتمام المستمر من جانب المحللين الماليين، وظروف المنافسة. وبالإضافة إلى ما سبق، فإن الشركات التى تتسم سواء بمراكز مالية قوية، أو ضعيفة إلى حد كبير قد يتولد لديها الدوافع لإدارة الأرباح. إذ أن المركز المالى القوى إلى حد كبير قد يدفع الشركات إلى تمهيد الدخل والذى يمثل أحد أدوات إدارة الأرباح. بينما قد يدفع المركز المالى

الضعيف الشركات إلى حد كبير إلى محاولات تحسين الدخل بوسائل غير حقيقية، أو إصطناعية.

ويرى الباحث أن تقسيم دوافع إدارة الأرباح – سواء إلى دوافع توصيل المعلومات ودوافع إنتهازية، أو إلى دوافع سلوكية ودوافع تعتمد على سوق رأس المال– يتضمن إما دوافع متعلقة بالمصلحة الذاتية للإدارة، مثل نظم الحوافز والمكافآت، والنشاط التجارى للإدارة فى أسهم وسندات الشركة التى تقوم بإدارتها، أو دوافع متعلقة بوضع الشركة وسياساتها، مثل الإفصاح عن تنبؤات الأرباح، وشروط المديونية، والتكاليف الناتجة عن التدخل الحكومى (التكاليف السياسية)، والتغيير فى ملكية الشركة إلى شركة مساهمة عامة، والتهديد بشطب قيد الشركة من بورصة الأوراق المالية. وسيتم تناول دوافع إدارة الأرباح بشيء من التفصيل على النحو التالى:

1 – وجود نظم للحوافز أو المكافآت

يهدف نظام الحوافز إلى تشجيع الإدارة على بذل أقصى جهد ممكن في سبيل تحقيق مصلحة الملاك، ولكى ترتبط الحوافز بالجهد المبذول غالباً ما يحتوي نظام الحوافز على حدين هما، الحد الأدنى والحد الأقصى. ومن المفترض أن نظام الحوافز بهذا الشكل ــ فى ظل توافر السلوك الإنتهازى لدى الإدارة ــ قد يؤثر على دوافع الإدارة للتأثير على الدخل (إدارة الأرباح) بإحدى الحالات الأربع التالية :(1) حالة زيادة الدخل الفعلي عن الحد الأقصى للحوافز، عندئذ قد يتولد دافع لدى الإدارة لتخفيض دخل الفترة الحالية لصالح زيادة دخل الفترة أو الفترات التالية.(2) حالة إنخفاض الدخل الفعلي عن الحد الأدنى للحوافز، وعندئذ قد يتولد دافع لدى الإدارة لزيادة دخل الفترة الحالية على حساب الفترة أو الفترات التالية.(3) حالة أن مستوى الدخل الفعلي يقل بدرجة كبيرة عن الحد الأدنى للحوافز، وعندئذ قد يتولد دافع لدى الإدارة لتخفيض الدخل إلى مستوى أقل مما هو عليه أو تحويل الدخل المنخفض إلى خسائر حتى تضمن الإدارة الحصول على مكافأة في الفترة أو الفترات التالية ويطلق على هذا السلوك **Big Bath**. (4) إذا كان دخل الفترة الحالية سوف يتخذ كمعيار لتحديد مكافأة الإدارة في الفترات التالية، عندئذ قد يتولد دافع لدى الإدارة لتجنب وضع مستوى يصعب تحقيقه عملياً في الفترات المقبلة (حسن، 1997).

ويرى الباحث أن بعض الفروض السابقة لم يثبت صحتها تجريبياً من خلال العديد من الدراسات، فعلى سبيل المثال، لم تؤيد دراستى **Holthausen et al. (1995) ; Guidry et al.(1999)** الفرض الخاص بقيام المديرين بالتأثير المتعمد على الأرباح من خلال تدنيتها فى حالة أن مستوى الأرباح أقل من الحد الأدنى لنظم الحوافز. ويرى الباحث أيضاً أن الفرض

الخاص بتجنب الإدارة الوصول إلى مستوى مرتفع من الأرباح قد يؤدى إلى إمكانية الإستغناء عن خدمات الإدارة، وخاصة فى ظل ظروف المنافسة، ومقارنة صافى الدخل المفصح عنه للشركة مع الشركات التى تعمل فى نفس المجال. ويلاحظ أن هناك بعض الأشكال الأخرى لإدارة الأرباح. فعلى سبيل المثال، إذا كان الدخل الفعلي يقع بين الحد الأدنى والأقصى لنظام الحوافز، فإن المديرين سيكون لديهم الرغبة في تحويل أرباح من الفترات المستقبلية إلى الفترة الحالية بما لا يزيد عن الحد الأقصى للحوافز. وهذا بطبيعة الحال سيؤدي إلى زيادة القيمة الحالية لمكافآتهم عن طريق إستلام المكافآت الآن بدلاً من إستلامها مستقبلاً.

وبالإضافة إلى ذلك، فقد توصلت دراسة **Smith (1993)** إلى أن قيام المديرين بإدارة الأرباح لا يستهدف فقط تحقيق المنفعة المادية والمتمثلة فى المكافآت، بل أن هناك هدف آخر يتمثل في الحفاظ على المنفعة غير المادية بالحفاظ على الوضع الوظيفي للإدارة، والسعى إلى الترقى داخل المنشأة، أو الإنتقال إلى منشآت أخرى. فالإدارة ذات الأداء المتواضع تسعى إلى تضخيم الأرباح وذلك بغرض الحفاظ على وضعها الوظيفى وتجنب الإقالة. وقد يقترن مجئ إدارة جديدة بتخفيض الأرباح وذلك بهدف إظهار أداء الإدارة السابقة بصورة تنم عن عدم الكفاءة من ناحية، ولكي تمهد لإرتفاع الأرباح في الفترات التالية من ناحية أخرى.

ومن خلال دراسة مجموعة من الشركات من حيث التقرير عن الإنخفاض في الأرباح أو تحقيق خسائر، تبين أن المشاهدات الخاصة بالتقرير عن تحقيق خسائر، أو الإنخفاض في الأرباح تبدو منخفضة بشكل غير طبيعي مقارنة بإجمالي المشاهدات، في الوقت الذي كانت فيه المشاهدات الخاصة بحدوث مغالاه في الأرباح عالية بشكل غير طبيعي مقارنة بإجمالي المشاهدات. وقد إتضح أيضاً أنه من 8% إلى 12% من الشركات ذات الأرباح المنخفضة تقوم بإدارة هذه الأرباح لتحقيق زيادة أو إرتفاع فى مستواها، وأنه من 30% الى 44% من الشركات التى تحقق خسائر تقوم بادارة الأرباح بهدف التوصل الى أرباح موجبة (التحول من الخسارة الى الربح) **(Burgstahler& Dichev, 1997)**.

وبناء على ذلك، قد تتجنب الإدارة القيام بالإفصاح عن الإنخفاض في مستويات الأرباح، حيث يركز المديرون دائماً على أهمية إبراز الزيادة في مستوى الأرباح بإعتبار أن ذلك – من وجهة نظرهم – يدل على كفاءة أداء الإدارة، وجودة الإستراتيجيات والسياسات الموضوعة. ولذلك، فإن هناك نوعاً من الحرص لدى بعض المديرين على زيادة الأرباح سواء تم ذلك بشكل حقيقي أو صوري، وذلك بهدف حصولهم على العديد من المزايا كالحوافز والمكافآت. كما أن ذلك قد يكون راجعاً إلى إعتقاد بعض المديرين أن إستمرار هذه المزايا إنما يعتمد على إستمرار الزيادة في الأرباح، وأن هذه المزايا تتوقف أو تقل تدريجياً عندما تتوقف الزيادة في مستوى

الأرباح، أو تتحقق الخسائر(**Scholer, 2005**). ونظراً لوجود دوافع لدى المديرين تستهدف الحصول على الحوافز في الأجل القصير، فإن ذلك قد يجعلهم يقومون بالتحكم في تطبيق أساس الإستحقاق، وهذا ما يطلق عليه "فرض تعظيم الحوافز". فعندما يكون مستوى الأرباح واقعاً بين الحدين الأقصى والأدنى للمكافآت فإن مديري مراكز الربحية الذين يكونون فى نطاق نظام الحوافز قد يتولد لديهم الدافع لإستخدام المستحقات الإختيارية لإحداث زيادة فى الأرباح بشكل أكبر من مديرى المراكز الذين لا يطبق عليهم نظام الحوافز، وذلك عندما يكون مستوى الأرباح واقعاً أعلى من الحد الأقصى، أو أقل بكثير من الحد الأدنى للمكافآت (**Guidry et al., 1999**).

ومن خلال دراسة عقود الحوافز الفعلية لعدد من الشركات للتعرف على دوافع المديرين لإدارة الأرباح توصل **Healy&Wahlen** إلى قيام المديرين بإستخدام أحكامهم وخبراتهم الشخصية بهدف المبالغة فى رقم الأرباح المحاسبية، ومن ثم زيادة الحوافز والمكافآت القائمة على أساس هذه الأرباح. بالإضافة إلى إمكانية قيام المديرين بتأجيل جزء من الأرباح للفترات التالية، وذلك فى حالة زيادة رقم الأرباح عن الحد الأقصى للمكافآت التى يمكنهم الحصول عليها، نتيجة أن الزيادة فى الأرباح لن يقابلها زيادة فى مقدار المكافآت. أيضاً، فإنه قد تم التوصل إلى أنه فى حالة وجود تهديد للمستقبل الوظيفى للإدارة العليا، أو فى حالة قصر الفترة المتبقية لها فى ممارسة مهامها بالشركة، فإنه يزداد إحتمال لجوء مديرى الإدارة العليا إلى إستخدام الخيارات المحاسبية، والتحكم فى توقيت حدوث بعض الأنشطة بهدف تحسين الأرباح التى يتم الإفصاح عنها، إلى جانب إمكانية تخفيض نفقات البحوث والتطوير بهدف زيادة الأرباح المفصح عنها، وبالتالى محاولة الحفاظ على وضعهم الوظيفى من ناحية، بالإضافة إلى حصولهم على الحوافز والمكافآت من ناحية أخرى (**Healy & Wahlen, 1999**).

ولإظهار سعى الإدارة إلى تعظيم الحوافز والمكافآت الخاصة بها، توصل **Jacob&Jorgensen(2007)** إلى العديد من النتائج أهمها: (1) إهتمام المديرين بأرباح السنة المالية المفصح عنها بالقوائم المالية. ويرجع ذلك أساساً إلى إعتماد نظم الحوافز والمكافآت المستخدمة فى الكثير من الشركات على الأرباح المحاسبية. (2) تتم ممارسة إدارة الأرباح بشكل أكبر خلال الربع الأخير من السنة المالية. ويرجع ذلك إلى أن المديرين فى ذلك التوقيت يكونون على معرفة كبيرة بوضع الشركة الحالى، ومستوى الأرباح الذى تم الوصول اليه وما ينبغى عليهم فعله للوصول إلى المكافآت والحوافز المرغوبة. ولذلك فان أرباح الربع الأخير غالباً ما تتسم بمعدلات تقلب أعلى من أرباح الثلاثة أرباع الأولى من السنة. ويرى **Demers&Wang (2010)** أن المديرين فى المراحل الأولى من أدائهم الوظيفى قد يكون لديهم دوافع أقل على إحداث مبالغة فى رقم الربح من خلال التحكم فى تطبيق أساس الإستحقاق، أو التحكم فى توقيت حدوث بعض الأنشطة الحقيقية بغرض تعظيم المكافآت الخاصة بهم. وعلى

العكس من ذلك، فإن المديرين القدامى يميلون إلى إدارة الأرباح التى تستهدف المبالغة فى الأرباح بقصد الحصول على المكافآت من ناحية، وتحسين وضعهم الوظيفى فى سوق العمل من ناحية أخرى.

2- التنبؤ بالأرباح

تعد تنبؤات الأرباح بمثابة إشارة ترسلها الإدارة للأسواق المالية تتضمن معلومات متعلقة بالتوقعات الخاصة بأرباح المنشأة في المستقبل. وتمثل تنبؤات الأرباح أهمية خاصة بالنسبة للمستثمرين حيث أنها تساعد على تقييم الأسهم، وإتخاذ قرار الإحتفاظ بها أو التخلص منها، ومن ثم تحقيق تخصيص أكثر كفاءة للموارد، والمساعدة على التسعير المتوازن للأوراق المالية. وإلى جانب ذلك، يؤدي الإفصاح عن تنبؤات الأرباح إلى تخفيض عدم تماثل المعلومات بين المستثمرين، ويقلل من دافعية المستثمرين نحو الحصول على المعلومات الخاصة. ويلاحظ أن الهدف من وراء نشر الإدارة للتنبؤات الخاصة بالأرباح يتمثل في جعل توقعات السوق تتسق مع تنبؤاتها، خاصة إذا كانت معلومات التنبؤ المقدمة بواسطة المحللين الماليين لا تعكس الظروف الإقتصادية للمنشأة (دردير، 2000). ويؤدى إصدار هذه التنبؤات إذا تم في الوقت المناسب، إلى تحقيق العديد من المنافع للشركة ومنها زيادة عرض العمالة المتاح للشركة، بالإضافة إلى إمكانية تحقيق أسعار أعلى بالنسبة لإصدارات الأسهم المستقبلية. كما قد تؤدي هذه التنبؤات إلى تعديل التوقعات السائدة بالنسبة لأداء الشركة وهذا ما يطلق عليه فرض تعديل التوقعات **Expectations Adjustment Hypothesis**. ويقوم المديرون في بعض الأحيان ضماناً لتحقيق أهدافهم بنشر تنبؤاتهم الخاصة بالأرباح مصحوبة بتنبؤات الإيرادات لتوفير مزيد من المعلومات للمستثمرين **(Han&Wild, 1991)**.

والواقع أن ما يدفع إدارة الشركات التى تقوم بإصدار التنبؤات السنوية للأرباح لممارسة إدارة الأرباح التي يتم الإفصاح عنها بالقوائم المالية قد يرجع إلى خوف المديرين من الإجراءات القانونية التي قد يتخذها المستثمرون إلى جانب إمكانية فقدان سمعة المنشأة بسبب عدم دقة هذه التنبؤات، أو زيادة أخطاء التنبؤ، والتي تحدث في حالة زيادة أو نقص الأرباح الفعلية عن التوقعات السابق إصدارها من قبل الإدارة. ويلاحظ أن نشاط إدارة الأرباح يزداد كلما كانت التكلفة الناتجة عن أخطاء التنبؤ كبيرة، مثل تكلفة التقاضى من جانب المستثمرين. ويلاحظ أن المديرين الذين لديهم قدرة كبيرة على إدارة الأرباح يميلون بشكل أكبر إلى إصدار التنبؤات عن الربحية المستقبلية. ويرجع ذلك بالطبع إلى أنهم قادرون على تجنب تلك التكاليف المرتبطة بأخطاء التنبؤ، إلى جانب قدرتهم على عدم خسارة أي من المنافع المتوقعة لعملية إصدار

التنبؤات. وبالتالي يمكن القول بأنه قد تزداد دقة تنبؤات الإدارة بالأرباح كلما كانت هناك ممارسة لإدارة الأرباح **(Kasznik, 1999)**.

وتمثل الضغوط التي تواجهها الإدارة لمقابلة تنبؤات المحللين الماليين أكثر الدوافع تأثيراً على إدارة الأرباح. إذ أن المستثمرين غالباً ما يهتمون بمثل هذه التنبؤات الصادرة عن المحللين الماليين، وبالتالي فقد يكونوا غير راضين عن الشركات التي تفشل في مقابلة مثل هذه التنبؤات. وبناء على ذلك، قد تجد الإدارة أن إدارة الأرباح تمثل إحدى الوسائل الفعالة في هذا المجال. ومن الملاحظ أن حدوث إتفاق إلى حد كبير بين الأرباح التي يتم الإفصاح عنها، وتنبؤات المحللين الماليين بشكل دائم قد يصعب حدوثه. ويرجع ذلك إلى أن قدرة المديرين على الإفصاح عن زيادات أو إنخفاضات كبيرة في الأرباح – لكي يحدث الاتفاق مع تنبؤات المحللين الماليين – تعتمد بشكل كبير على التأثير الذي يمكن حدوثه على كل من الأرباح الواردة فى قائمة الدخل، وبعض عناصر الأصول الظاهرة في الميزانية العمومية، بالإضافة الى درجة الوعى المحاسبى بين مستخدمى المعلومات المحاسبية، ومدى تواجد وكفاءة الجهات الرقابية فى الإشراف على أنشطة الشركات، هذا إلى جانب أشكال العقوبات التى يمكن تطبيقها فى حالة إكتشاف ممارسات إدارة الأرباح **(Barton&Simko, 2002)**.

وبناءً على ذلك، يمكن القول بأن زيادة دقة تنبؤات الإدارة بالأرباح عن الدقة الخاصة بتنبؤات المحللين الماليين يمكن إرجاعها إلى عاملين أساسيين، أولهما، توافر المعلومات التفصيلية اللازمة للإدارة فيما يخص الأنشطة المختلفة المتعلقة بالشركة، وهذه المعلومات لا تتوافر بالطبع للمحللين الماليين. وثانيهما، أن الإدارة لديها سلطة التحكم في كثير من الأمور التي تؤثر على الربحية المنشورة بشكل متعمد (إدارة الأرباح) وهذا من شأنه تخفيض أخطاء التنبؤ وبالتالى زيادة دقة تنبؤات الإدارة بالأرباح (أحمد، 2000)، كما أنه كلما كانت الأرباح المتوقعة أقل من الأرباح المتعلقة بالسنة السابقة، فإنه قد يزداد الدافع لدى الشركات لإحداث زيادة متعمدة فى هذه الأرباح بغرض مخالفة التوقعات السيئة عن أرباح الشركة **(Sun&Rath, 2010)**.

3- النشاط التجارى للإدارة في أسهم وسندات الشركة

يرى **Dechow et al. (1996)** أن دوافع المديرين لإحداث تأثيرات متعمدة على رقم الربح قد تتمثل في رغبة الإدارة في الحصول على التمويل الخارجي بأقل تكلفة ممكنة، وأنه لا يوجد دليل واضح على أن المديرين يقومون بإحداث تأثيرات متعمدة على الأرباح بهدف الحصول على أقصى قدر ممكن من الحوافز المحددة على أساس الأرباح، أو بقصد بيع الأسهم والسندات الخاصة بالشركات التي يعملون فيها بأسعار مرتفعة. كما أن هدف المديرين (الأجراء)

من المبالغة في إظهار رقم الأرباح – إن وجدت – يتمثل في الحصول على أقصى منافع ممكنة للشركة وليس للمديرين أنفسهم. وقد ذهبت هذه الدراسة إلى أبعد من ذلك، حيث أوضحت أن التعاملات التي يقوم بها المديرون والمتمثلة في بيع الأسهم والسندات لا تمثل دليلاً مؤكداً على وجود إدارة أو تلاعب في الأرباح.

وتعليقاً على الدراسة السابقة، أشارت دراسة **(Beneish, 1999)** إلى أنه لا يوجد دليل على أن المغالاة في الأرباح من جانب الإدارة تتم بغرض الحصول على التمويل الخارجي بأقل تكلفة، أو الحفاظ على المساهمين الحاليين، أو كسب مساهمين جدد. إذ أن المغالاة في الأرباح قد تكون راجعة على الأرجح إلى السلوك التجاري لمديري هذه الشركات بالنسبة لأسهم وسندات الشركة. إذ أن المديرين الذين يمتلكون نسبة من أسهم وسندات الشركات التي يديرونها يكونون أكثر رغبة في بيع ما يمتلكونه من هذه الأسهم والسندات في الفترات التي تكون فيها الأرباح مغالى في قيمتها، مما يساعد على أن تتم عملية البيع بأسعار مرتفعة بسبب التأثير المتعمد من جانب المديرين على الأرباح، ومن ثم تحقيق مكاسب مرتفعة. ومن خلال قياس نسبة التصرفات في ملكية المديرين من الأسهم والسندات خلال فترة التأثير المتعمد أو التلاعب في أرباح الشركة، بالإضافة إلى دراسة نسبة الإرتفاع في أسعار الأوراق المالية خلال فترة التلاعب من خلال تحليل بيانات سوق الأوراق المالية، إلى جانب دراسة الآثار القانونية والمنازعات القضائية الناتجة عن المبالغة في إظهار رقم الربح، تم التوصل إلى قيام المديرين بالمبالغة في رقم الربح بهدف بيع ما يمتلكونه من الأسهم والسندات بأسعار مرتفعة.

وبناء على ذلك، فإنه فى ظل عدم تماثل المعلومات وتعارض المصالح فى إطار نظرية الوكالة، قد يقوم المديرون الذين يتاجرون فى أسهم الشركة بإختيار طريقة إعداد التقارير المالية بشكل إنتهازى. إذ أنه يمكن لهؤلاء المديرين القيام بالشراء فى الفترات التى تسبق حدوث نتائج جيدة (أنباء سارة) بالنسبة للشركة، أو فى الفترة التالية لحدوث خسائر، بينما يقومون بالبيع فى الفترات التى تسبق حدوث نتائج سيئة (أنباء غير سارة) بالنسبة للشركة، أو فى الفترة التالية لتحقيق أرباح مرتفعة. ولم يتوافر دليل على قيام المديرين بالتأثير المتعمد على الأرباح المحاسبية بهدف توصيل إشارات إلى أسواق رأس المال لتصحيح عملية سوء التقييم للشركة أو سوء عملية التسعير لأسهم الشركة **(Sawicki&Shrestha,2008)**. وجدير بالذكر أن إدارة الأرباح تمثل خطوة تمهيدية لممارسة النشاط التجارى فى الأسهم، حيث يتم إحداث زيادة غير حقيقية فى الأرباح قبل قيام المديرين ببيع الأسهم التى بحوزتهم، ثم يتم الحفاظ على هذه الزيادة فى الأرباح المفصح عنها بعد عملية البيع وذلك إذا كانت الأرباح الفعلية تتجه إلى الإنخفاض، وذلك لتجنب الدعاوى القضائية من قبل مشترى هذه الأسهم. ورغم تعدد الإجراءات التنظيمية

التى تهدف الى الحد من النشاط التجارى إلا أنها لم تحقق الهدف المطلوب منها وخاصة عنـــدما يتم هذا النشاط بعد الإفصاح عن معلومات جيدة تخص الشركة فيما يتعلق بالأرباح، بالإضـــافة إلى إمكانية أن تتم عمليات البيع والشراء للأسهم من خلال أطراف مرتبطة بالمديرين، وليس من خلال المديرين أنفسهم (**Issaevitch, 2006**) .

4- التمشى مع شروط المديونية

"إن زيادة الإعتماد على القروض فى تمويل الإحتياجات الخاصة بالمنشـــأة، وإن كانت تؤدى إلى تحقيق المزيد من الوفورات الضريبية، إلا أنها تؤدى أيضاً إلى زيادة المخاطر التى تتعرض لها المنشأة. فزيادة الإقتـــراض تعنـــى زيـــادة الفوائـــد المستحقة، كما تعنى ضرورة تدبير قدر أكبر من الأموال لسداد أصل القرض عنـــدما يحل تاريخ إستحقاقه، فضلاً عن أنها قد تمثل صعوبة فى الحصـــول علـــى قـــروض إضافية مستقبلاً. وبالإضافة إلى ذلك، فإنه إذا ما فشلت المنشأة فـــى الوفـــاء بتلـــك الإلتزامات، فإن الأمر قد ينتهى بالتعثر المالى للمنشأة أو إشهار إفلاســـها، وقـــد لا يتبقى للملاك شىء من أموال التصفية (هندى، 2009)".

ويلاحظ أنه كلما زادت نسبة مديونية الشركة، كلما تم فرض قيود من قبل الدائنين على حرية الإدارة. وقد تتضمن شروط المديونية وضع قيود على توزيعات الأرباح، وشراء الأسهم، والمحافظة على مستوى معين لرأس المال العامل، مع فرض قيـــود علـــى أنشـــطة الإنـــدماج والإستثمارات في وحدات أخرى، وعدم إقتراض ديون جديدة. ومن الملاحظ أنه فى الشـــركات التي تكون نسبة مديونيتها مرتفعة، فان المديرين قد يلجأون إلـــى التـــأثير علـــى المعلومـــات المحاسبية للوفاء بشروط عقد المديونية. ففي الوحدات الإقتصادية التي تعمل في مجال البحـــث والتنقيب عن البترول، قد يفضل إستخدام طريقة التكاليف الكلية بدلاً من طريقة الجهود الناجحة. إذ أنه في ظل إستخدام الطريقة الأولى يتم رسملة كافة التكاليف الخاصة بالتنقيب عن البتـــرول بصرف النظر عن نتيجتها، ومن ثم فإن هذا الإجراء يؤدي إلـــى زيـــادة الأصـــول وتخفـــيض المصروفات وبالتالي زيادة الأرباح (حسن، 1997).

ولقد تناولت دراسة **Healy&Wahlen(1999)** ما إذا كانت الشركات التى أوشـــكت على عدم الوفاء بشروط المديونية تميل إلى إدارة الأرباح أكثر من غيرها من الشركات التى لا تعانى ضغوطاً ناتجة عن عقود المديونية. وقد تم ذلك من خلال فحص ما إذا كانت الشـــركات التى قاربت على عدم التمشى مع القيود على توزيعات الأربـــاح قـــد قامـــت بتغييـــر الطـــرق والتقديرات المحاسبية، أو المستحقات بهدف تجنب التوقف عن سداد هـــذه التوزيعـــات. وقـــد توصلت هذه الدراسة إلى عدة نتائج، أهمها وجود دليل على حدوث إدارة للأرباح فـــى معظـــم

مفردات العينة من الشركات التى لديها قيود خاصة بتوزيعات الأرباح، بينما قامت بعض الشركات من عينة الدراسة بالتركيز بشكل أكبر على إدارة التدفقات النقدية، وذلك من خلال تخفيض المدفوعات النقدية الخاصة بتوزيعات الأرباح، وإعادة هيكلة عملياتها، وإعادة صياغة علاقاتها التعاقدية. وقد خلصت الدراسة أيضاً إلى إمكانية أن تتم إدارة الأرباح من خلال إجراء التغييرات المحاسبية، أو التحكم فى حدوث بعض الأنشطة بما يؤدى إلى المبالغة فى رقم الأرباح، وذلك إما فى العام السابق، أو بعد عدم الوفاء بشروط المديونية. ومن هذا يتضح أن إحداث تأثيرات متعمدة على الأرباح قد يتم بعد فشل الشركات فى توفيق أوضاعها بما يتمشى مع شروط المديونية، أو قد يستهدف تقليل إحتمالات مخالفة هذه الشروط مستقبلاً.

ويتضح من ذلك أن حرص الدائنين على أن تتضمن شروط المديونية وضع قيود على توزيعات الأرباح إنما يرجع إلى أن الإدارة نيابة عن الملاك قد تقوم بإجراء المزيد من التوزيعات على المساهمين، بل وقد تلجأ فى بعض الأحيان إلى بيع بعض الأصول الموجودة، أو إستخدام الأموال المخصصة للإستثمارات لإجراء توزيعات نقدية على المساهمين. ونتيجة لذلك، تتضمن قيود التوزيعات تحديد حد أقصى من الأموال المخصصة لإجراء التوزيعات خلال فترة القرض أو الدين. ولا يمكن للإدارة فى هذه الحالة إجراء التوزيعات إلا فى حدود هذا الحد الأقصى من الأموال (الدهراوى، 1994/ أ). وبالتالى، فإن القيود على توزيعات الأرباح تمثل أكثر شروط المديونية شيوعاً في إتفاقيات الديون. وتهدف مثل هذه القيود إلى تقليل إحتمال حدوث نوع من تعارض المصالح بين الدائنين والملاك. ويلاحظ أنه في السنة التي تقترب فيها بعض الشركات من عدم الوفاء بتلك القيود، تحدث تخفيضات كبيرة في توزيعات الأرباح، بل وقد يتم التوقف عن إجراء هذه التوزيعات في بعض الأحيان وذلك لعدد من السنوات اللاحقة. وبالإضافة إلى ذلك، فإن هناك إرتباط بين مقدار التخفيض في توزيعات الأرباح ودرجة إحكام تلك القيود الخاصة بالتوزيعات **(Healy&Palepu, 1990)**.

5- تجنب التكاليف السياسية

"تعد التكاليف الناتجة عن التدخل الحكومى أو ما يعرف بالتكاليف السياسية أحد العوامل ذات العلاقة بالتأثير المتعمد على الأرباح المفصح عنها. وتتمثل التكاليف السياسية فيما قد تتحمله الشركة من أعباء نتيجة للتصرفات أو الإجراءات التي قد تتخذها الحكومة أو المجتمع تجاهها، ومثال ذلك، إمكانية فرض ضرائب أو رسوم إضافية على الشركة، والرقابة على قرارات التسعير، والتدخل فى الشئون الخاصة بإدارة الشركة. فالتقلبات الكبيرة في أرباح الشركة قد تستثير التدخل الحكومي، حيث يتم تفسير التقلبات الكبيرة ذات الإتجاه الصعودي فى الأرباح على أنها قد تمثل

مؤشرات لممارسات إحتكارية من جانب الشركة، بينما قد يتم تفسير التقلبات الكبيرة ذات الإتجاه النزولي على أنها تمثل مؤشرات لحدوث أزمات. وبصفة عامة، فإن الشركات ذات الحجم الأكبر و/ أو الشركات التي تتمتع بنصيب أكبر من السوق تكون أكثر عرضة لتحمل تكاليف سياسية، ومن ثم فإنه يكون لديها دافع أكبر للتأثير المتعمد على الأرباح المفصح عنها بتخفيضها (شحاتة، 1990)".

ولعل ما يزيد من دافعية المديرين لإدارة الأرباح نتيجة لأعباء سياسية مفروضة على الشركة هو عدم سعي الأطراف المتأثرة بهذا السلوك كحملة الأسهم، وأصحاب المصالح الأخرى إلى الحد من ممارسات إدارة الأرباح. وقد يكون ذلك راجعاً بدوره إلى عدم إلمام أصحاب المصالح بصفة عامة بممارسات إدارة الأرباح، أو لأن ضغوط السوق، وظروف المنافسة تجعل إلغاء مثل هذه التأثيرات المتعمدة على الأرباح أمراً مكلفاً للغاية. ومن جهة أخرى، فرغم أن إدارة الأرباح قد تؤدي إلى تقليل مبالغ الضرائب للفترة الحالية، والحد من درجة أو مستوى التدخل الحكومى فى شئون الشركة فى الأجل القصير، إلا أنها قد تؤدي أيضاً إلى زيادة الشك لدى الجهات الضريبية، وما قد يترتب على ذلك من إمكانية القيام بمراجعة ضريبية من قبل هذه الجهات، والتي قد يترتب عليها إكتشاف ممارسات إدارة الأرباح من ناحية، بالإضافة إلى التعرض لعقوبات إقتصادية، ومن ثم إمكانية زيادة قيمة التحويل في الثروة إلى الحكومة من ناحية أخرى (**Garrod et al., 2007**).

6- إدارة الأرباح لتفادى شطب قيد الشركة من البورصة

بصفة عامة، هناك العديد من متطلبات بورصة الأوراق المالية الأمريكية والتى يجب الوفاء بها من قبل الشركات التى ترغب فى التسجيل لديها، أو الشركات المسجلة فعلاً لإستمرارية إدراجها. ومن أهم هذه المتطلبات: توافر قدر معين من رأس المال، وألا تقل أسعار إقفال أسهم الشركات عن حد معين خلال فترة معينة، وألا يقل سعر الأسهم المعروضة لأول مرة عن سعر معين، هذا بالإضافة الى ضرورة توافر حد أدنى بالنسبة لصافى الدخل، أو صافى الأصول الملموسة. ويلاحظ أن مدخل تجميع عدة أسهم فى سهم واحد يمثل أحد الوسائل المستخدمة لزيادة سعر السهم بالنسبة للشركات التى تعجز عن الوفاء بالحد الأدنى اللازم توافره بالنسبة لسعر السهم المعروض بالبورصة. كما يمكن تحقيق زيادة مؤقتة فى أسعار الأسهم من خلال تحكم الإدارة فى إختيار وتغيير السياسات والتقديرات المحاسبية، وتوقيت حدوث بعض الأنشطة لإحداث زيادة متعمدة فى الدخل. وقد أشار **Yang(2006)** إلى وجود إستجابة سلبية لسوق رأس المال فيما يتعلق بالشركات التى تقوم بتجميع عده أسهم فى سهم واحد. وقد يرجع ذلك إلى أن لجوء الشركة لهذا السلوك قد يعكس تشاؤم الإدارة فيما يتعلق بقدرة السهم الأصلى

بمفرده على جذب الإستثمارات. أما الشركات التى تقوم بالتأثير المتعمد علـى الأربـاح، فـإن أسعار أسهمها ترتفع بصورة مؤقتة، كما أن أداء هذه الشركات يبدو أكثر تحسـناً فـى الأجـل القصير، وذلك نتيجة قيامها بتحويل الأرباح المستقبلية إلى الفترة الحالية بغرض تحسين وضـع أسعار الأسهم المتدهورة.

7- التغيير فى ملكية الشركة الى شركة مساهمة عامة

قد تسعى بعض الشركات إلى توسيع ملكيتها من خلال التحول إلى شركة مساهمة عامة. ونظراً لعدم وجود معلومات كافية مسبقة عنها بسوق الأوراق المالية، فإن الإعتماد الأكبر مـن قبل المستثمرين سوف ينصب على المعلومات الواردة بالقوائم المالية، ومن ثم تصبح الفرصـة مواتية لإدارة الأرباح بما يحسن من صورة الشركة عند إصدار الأسهم لأول مرة. وقد لوحظ أن بعض الشركات ذات الملكية الخاصة المحولة إلى شركات مساهمة عامة قد سعت إلى المغـالاة فى الربح المحاسبى قبل التحول مباشرة لشركات مساهمة. إلا أن إرتفاع الأرباح بمعدلات غير عادية قبيل التحول إلى شركات مساهمة قد تبعه ضعف فى أداء السهم فى سوق الأوراق المالية فى الفترات التالية، مما يفسر بأن المديرين قد سعوا إلى المبالغة فى رقم الأرباح فى محاولة لبث توقعات متفائلة للمستثمرين حول أداء الشركة فى المستقبل، ومن ثم زيادة سعر السهم عند بـدء التحول إلى شركة مساهمة، وأن ممارسة إدارة الأرباح لا تعكس دائماً آثاراً إيجابية على عوائد وأسعار الأسهم فى المستقبل (عبيد، 2004).

وقد توصلت دراسة **(Spohr,2005)** إلى وجود إدارة للأرباح فـى الشـركات التـى تعرض أسهمها للإكتتاب العام لأول مرة، وإن اختلفت درجة أو مدى ممارسة هـذه الشـركات لإدارة الأرباح، هذا إلى جانب أن الزيادة الكبيرة فى عدد الملاك تـؤدى إلـى ممارسـة ادارة الأرباح بشكل أكبر، مما يؤدى بالتبعية إلى ضعف أداء مثل هذه الشركات بعد عرضها للإكتتاب العام. ويرجع ذلك اساساً إلى أن المديرين لديهم الكثير من المكاسب، والقليل من الخسائر مـن وراء ممارسة ادارة الأرباح. وبالتالى يمكن القول بأن دوافع المديرين لإدارة الأربـاح تـزداد بدرجة أكبر كلما إنخفضت ملكيتهم فى الشركات المعروضة للإكتتاب.

وبالإضافة إلى ذلك، فإنه من خلال فحص عينة من الشـركات الأمريكيـة فـى ظـل مرحلتين من مراحل الملكية، وهما: المرحلة الأولى، وهى التى تكون فيها ملكية الشركة تخص فرد أو أكثر على وجه خاص. أما المرحلة الثانية، فهى التى تكون فيها ملكيـة الشـركة غيـر قاصرة على أشخاص محددين بل تخص العامة. فقد تم التوصل إلى وجود تأثير متعمد يستهدف زيادة الأرباح المفصح عنها فى السنة التى يتم فيها عـرض الشـركة ذات الملكيـة الخاصـة للإكتتاب العام **(Katz,2006)**. وكذلك فإنه قبل أن تصبح الشركات عامة (أى يتم تداول أسهمها

فى البورصة)، ونتيجة لعدم وجود قيمة سوقية مرجعية يمكن الإستناد إليها من قبل المستثمرين، فإن هذه الشركات قد يكون لديها دافع قوى لإدارة الأرباح. إذ أنه فى ظل توافر معلومات جيدة فى التقارير المالية الخاصة بهذه الشركات، فإنه يكون لديها فرصة أكبر فى الحصول على أسعار مبدئية مرتفعة لأسهمها **(Pan, 2006)**. ومن الجدير بالذكر، أن قيام إدارات بعض الشركات بالمبالغة المتعمدة في الأرباح بشكل إنتهازي قبل إصدار الأسهم قد يجعلها معرضة للتقاضي من قبل أصحاب المصالح بالشركة في حالة إكتشاف هذه الممارسات. ونتيجة لذلك، فقد لوحظ حدوث إنخفاض في أداء الأسهم بعد عملية الإصدار كنتيجة لإنخفاض ممارسات إدارة الأرباح في بعض الشركات بعد إصدار الأسهم، أو نتيجة إكتشاف هذه الممارسات من قبل الجهات الرقابية المسئولة عن الإشراف على أنشطة الشركات فى سوق رأس المال **(Kim&Jo, 2007)**.

ويرى الباحث أنه يمكن تلخيص الدوافع التى قد تدفع الإدارة إلى المبالغة، أو التخفيض المتعمد للأرباح، بالإضافة إلى بعض القيود على إدارة الأرباح. فمن أمثلة دوافع المبالغة فى الأرباح: الوصول للمستهدف بالنسبة لمكافآت الإدارة، والوصول للمستهدف بالنسبة لإتفاقيات الديون، وعند زيادة رأس المال، أو التحول إلى شركة مساهمة، ومقابلة توقعات المحللين الماليين، والتأثير على أداء السهم فى الأجل القصير، والمحافظة على المركز الوظيفى للإدارة، والنشاط التجارى للإدارة فى أسهم الشركة. ومن أمثلة دوافع التخفيض المتعمد فى الأرباح: تجنب التكاليف السياسية، والتفاوض مع نقابات العمال، وتخفيض الأرباح الحالية لزيادة المكافآت المستقبلية، وتخفيض ما يزيد من الأرباح الحالية عن الحد الأقصى للمكافآت، وعند تولى مجلس إدارة جديد. أما القيود على إدارة الأرباح، فتتمثل فى: المبادىء المحاسبية المتعارف عليها، ومدى فعالية وكفاءة كل من المراجعة الداخلية والخارجية، ولجان المراجعة، والآليات الأخرى لحوكمة الشركات، ومدى فرض عقوبات متشددة عند إكتشاف إدارة الأرباح، وزيادة الوعى المحاسبى لدى مستخدمى المعلومات المحاسبية.

"يتضح مما سبق، أن هناك العديد من الدوافع المتعلقة بإدارة الأرباح، وأن الفهم الصحيح لهذه الظاهرة بما تتضمنه من دوافع وآثار يمكن أن يساعد على تحقيق العديد من المنافع والتى من أهمها: (1) مساعدة الجهات المعنية بوضع المعايير المحاسبية على تحديد المجالات التى تتطلب تعديل تلك المعايير. (2) تزويد المراجع الخارجى بالإرشادات اللازمة لمساعدته فى تقييم والتقرير عن جودة الأرباح المحاسبية لمستخدمى المعلومات المحاسبية. (3) توجيه إنتباه لجان المراجعة بالشركات وكذلك المستثمرين إلى عناصر القوائم المالية التى يكثر حولها الشك فى ممارسة تلك الظاهرة. (4) توجيه إنتباه الباحثين والمحللين ذوى الصلة

بالتركيز على تلك المجالات التى يزداد حولها ممارسة تلك الظاهرة، والمداخل التى يمكن إستخدامها فى إدارة الأرباح (عبيد، 2004)".

2-4-3 مداخل إدارة الأرباح

يمكن ممارسة إدارة الأرباح من خلال إستخدام الإدارة للعديد من المداخل أو الأدوات للتأثير على رقم الربح للوصول إلى رقم الربح المرغوب فيه. وبصفة عامة، يمكن تقسيم إدارة الأرباح إلى نوعين، **أولهما**، إدارة الأرباح الحقيقية، وتتضمن إتخاذ قرارات بشأن أحداث حقيقية بهدف التاثير المتعمد على رقم الربح. **وثانيهما**، إدارة الإستحقاقات، وتعني إستخدام معالجات محاسبية مسموح بها طبقاً لمبادىء المحاسبة المتعارف عليها بهدف إخفاء الأداء الإقتصادي الحقيقي للشركة. وبناءً على ذلك، يمكن أن تتم إدارة الأرباح من خلال مدخلين هما: إدارة الأرباح من خلال إستخدام متغيرات حقيقية "المدخل الحقيقي"، وإدارة الأرباح بوسائل محاسبية "المدخل المحاسبي" (السيد، 2004). ويمكن تناول هذين المدخلين بشيء من التفصيل على النحو التالى:

2-4-3-1 مدخل إستخدام المتغيرات الحقيقية لإدارة الأرباح

يمكن للإدارة إحداث تأثيرات متعمدة على رقم الربح المفصح عنه من خلال التحكم في توقيت حدوث بعض الأنشطة سواء أكانت متعلقة بالإنتاج أو الإستثمار. ويعني ذلك، إمكانية تأجيل عمليات مالية لسنة تالية، أو تقديم عمليات كان ينبغى القيام بها فى سنة تالية، ومثال ذلك، تأجيل أو تقديم عمليات بيع أو شراء أو إستثمار، أو تأجيل أو تقديم نفقات معينة مثل نفقات الصيانة والإصلاح، والبحوث والتطوير، والإعلان وغيرها من النفقات الإختيارية التي قد لا تؤثر جوهرياً على النشاط الجاري للوحدة الإقتصادية (حسن، 1997). ففي الفترات ذات الأرباح المرتفعة، قد تتعمد الإدارة زيادة تلك النفقات، ومن ثم تخفيض أرباح الفترات الحالية، والاستفادة فى نفس الوقت من تأثيرها الإيجابى على أرباح الفترات التالية. وعلى العكس من ذلك، فإن الإدارة قد تتعمد تخفيض تلك النفقات في الفترات ذات الأرباح المنخفضة، وذلك لتحقيق تأثير إيجابي على أرباح الفترة الحالية، على الرغم من إمكانية حدوث تأثير سلبي على أرباح الفترات التالية (شحاتة، 1990).

وهناك العديد من الأنشطة التي يمكن أن تستخدم من قبل الإدارة في إدارة الأرباح. وتتمثل هذه الأنشطة فيما يلي: (1) **إدارة المبيعات**، حيث يمكن للإدارة نقل مبيعات الفترات التالية إلى الفترة الحالية من خلال إستخدام عدة أساليب منها تقديم خصومات مرتفعة على المبيعات، وتخفيض معدل الفائدة على المبيعات الآجلة، وتخفيض قيمة المبلغ المقدم، وزيادة فترة الإئتمان الممنوحة عند البيع الآجل. (2) **إدارة النفقات الإختيارية**، حيث يمكن للإدارة التأثير

على الأرباح من خلال التحكم في النفقات الإختيارية مثـل الإعـلان، والبحـوث والتطـوير، والمصروفات الإدارية والعمومية. (3) **إدارة الإنتاج**، حيث يمكن للإدارة من خلال زيادة الإنتاج أن يتم تخفيض متوسط تكلفة الوحدة من التكاليف الثابتة ومن ثم تخفيض تكلفة الوحـدة، إلـى جانب أن زيادة الإنتاج تؤدي إلى زيادة المخزون في نهاية الفترة، ويترتب على ذلك تخفـيض تكلفة البضاعة المباعة، وبالتالى زيادة الأرباح، ومن ثم الوصول إلى رقم الـربح المرغـوب، والعكس صحيح في حالة الرغبة في تخفيض الأرباح (السيد، 2004).

ومن الملاحظ أن القرارات الخاصة بالمدخل الحقيقي تدخل في نطاق سلطة الإدارة لما تتمتع به من مرونة لإنجاز الأعمال أو استجابة للتغيرات في الظروف المحيطة، سواء كانت هذه التغيرات تتعلق بأذواق المستهلكين، أو سلوك المنافسين، أو تطورات تقنية، أو قرارات حكومية إجبارية. وبالتالى، قد تكون هذه القرارات تلقائية إنطلاقاً من ضـرورة تمتـع الإدارة بالكفـاءة والمرونة لضمان كفاءة وإستمرار الوحدة الإقتصادية. أما إذا كانت الإدارة قـد إتخـذت هـذه القرارات بطريقة متعمدة بغرض تحقيق منافع ذاتية لها على حساب الإضرار بمصالح الأطراف المعنية الأخرى، فعندئذ يكون سلوك الإدارة إنتهازي وغير أخلاقي (حسن، 1997).

2-4-3-2 مدخل إستخدام الطرق المحاسبية لإدارة الأرباح

تعتمد الإدارة في ظل هذا المدخل على حريتها في اختيار أو تغيير السياسات والتقديرات المحاسبية، هذا إلى جانب القيام بإعادة التبويب للمعلومات المحاسبية في قائمة الدخل بالطريقـة التي تحقق أهدافها. ورغم أن تغيير الطرق المحاسبية لا يتضمن بالضرورة أن يكـون هـدف الإدارة تضليل مستخدمى القوائم المالية، إلا أنه عادة ما يتم القيام بهذه التغييرات لإخفاء بعـض مشاكل الأداء. ولذلك فإن حرص الجهات المسئولة عن وضع المعايير المحاسـبية علـى عـدم إستغلال التغييرات الإختيارية فى الطرق المحاسبية من قبل الشركات كنتيجـة للمرونـة التـى توفرها المبادىء المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً فى إختيار وتغيير الطرق المحاسبية، قد أدى إلى إلزام الشركات بزيادة الإفصاح عن تأثيرات هذه التغييرات على صافى الدخل وربحيـة السـهم وذلك من خلال إستخدام مداخل معينة لمعالجة هذه التغييرات بما يضمن تحقيق المقارنة الفعالة بين نتائج السنوات المختلفة (طاحون، 1998). ومن الأمثلة على الطرق والتقديرات المحاسـبية التى يمكن للإدارة التحكم فى إختيارها أو تغييرها: طرق إهلاك وإستنفاد الأصول طويلة الأجل، وطرق تقييم المخزون، وتقديرات كل من الديون المعدومة، والعمر الإنتاجي للأصـول طويلـة الأجل، وقيمة الخردة. وبالتالى يمكن القول بأن إستخدام الوسائل المحاسبية يتعلـق بتخصـيص نتائج قرارات تم إتخاذها فيما بين الفترة المحاسبية الجارية والفترات المحاسبية التالية. كما أنـه

يتعلق بتصنيف نتائج القرارات التي تم إتخاذها خلال الفترة فيما بين بنود القوائم المالية عن الفترة الحالية (شحاتة، 1990).

وبصفة عامة، هناك العديد من الأدوات المحاسبية التي يمكن للإدارة إستخدامها في تحقيق تأثيرات متعمدة على الأرباح. ويمكن تقسيم هذه الأدوات إلى نوعين رئيسيين أولهما، إجراء بعض التغييرات المحاسبية، وثانيهما، إعادة تبويب بعض عناصر قائمة الدخل. وسوف يتم تناول كل منهما بإيجاز فيما يلى:

أ) **إجراء بعض التغييرات المحاسبية:** يمكن تقسيم التغييرات المحاسبية إلى نوعين: تغييرات إجبارية، وتغييرات إختيارية (متعمدة). ويحدث النوع الأول نتيجة صدور معايير محاسبية جديدة تلتزم بها المنشأة عند إعداد قوائمها المالية، ومثال ذلك إتباع طريقة التكلفة الكلية بالنسبة لشركات البترول. أما النوع الثاني والذى قد يكون بتغيير السياسات أو التقديرات المحاسبية، ويتم بغرض تحقيق أهداف عديدة منها إخفاء حقيقة الأداء الإداري، وتحسين صورة المنشأة أمام مستخدمي القوائم المالية، وبالتالى جذب المزيد من الإستثمارات، وزيادة أسعار الأسهم في سوق الأوراق المالية (على، 1995).

ب) **إعادة تبويب عناصر قائمة الدخل:** عندما تستهدف الإدارة إحداث تأثير متعمد على أحد الأرقام بقائمة الدخل بخلاف رقم صافي الدخل، فإن الإدارة قد تقوم بتغيير التصنيف الداخلي لمكونات قائمة الدخل. فإذا كان الهدف هو التأثير مثلاً فى صافي الربح التشغيلي، فقد تلجأ الإدارة إلى التحكم فيه من خلال إعتبار بعض البنود غير العادية بمثابة بنود عادية أو العكس (الدهراوى، 1994/ أ).

ومن الجدير بالإشارة، أنه يمكن تقسيم الوسائل أو الأدوات المستخدمة من قبل الإدارة في ظل المدخل المحاسبي إلى ثلاثة أنواع، **أولها، إدارة الإستحقاق،** حيث يتيح أساس الإستحقاق العديد من البدائل المحاسبية والتي قد تستخدمها الإدارة في التأثير على المعلومات المحاسبية بما لا يعبر عن الأداء الإقتصادي الحقيقي للمنشأة. ومثال ذلك رسملة أو عدم رسملة المصروفات التي أنفقت على حيازة الأصول طويلة الأجل أو بعد الإستخدام، أو الحد من (أو التوسع فى) إستخدام المخصصات مثل مخصصات إعادة الهيكلة ومخصص هبوط أسعار المخزون، والإعتراف بالإنخفاض أو الزيادة في قيمة الأصول، ومعالجة الإعلان المدفوع كحملة إعلانية توزع على عدة سنوات أو كمصروف يحمل على حسابات الفترة الحالية. **وثانيها، التغييرات المحاسبية الإختيارية،** حيث يمكن للإدارة من خلال حريتها في إختيار، أوتغيير السياسات والتقديرات المحاسبية إحداث تأثيرات متعمدة على رقم الربح للوصول إلى الرقم المرغوب فيه. **وثالثها، إدارة الإفصاح المحاسبي،** حيث يمكن للإدارة من خلال إعادة تبويب البيانات

الواردة في القوائم المالية وعرضها بطريقة معينة التأثير على الأداء الحقيقي للشركة. ورغم أن التغيير في تبويب بعض البنود لا يؤثر على النتيجة النهائية (كما هو الحال في قائمة الدخل)، إلا أنه يؤثر على قدرة المستخدم بشأن فهم الأداء المالي للشركة (السيد، 2004).

وفى مجال تقييم الوسائل السابقة، أشار(**McVay, 2006**) إلى أنه فى ظل **تحكم الإدارة فى إختيار السياسات المحاسبية أو تغييرها**، قد تقوم الإدارة بتحويل الأرباح المستقبلية إلى الفترة الحالية وذلك من خلال تعجيل تحقق الإيرادات فى الفترة الحالية أو ترحيل المصروفات للفترات التالية بهدف تحسين الأرباح الحالية. ويلاحظ على هذه الطريقة أنه بالإضافة إلى إمكانية إكتشاف هذا التأثير المتعمد على الأرباح من جانب الإدارة، وما يترتب على ذلك من آثار سلبية على تعاملات المنشاة ومدى ثقة المتعاملين معها، فان هذه الطريقة تؤدى أيضاً فى المقابل إلى إحداث تخفيض فى الأرباح المستقبلية. ويرى (**Baber et al.,2010**) أن الأثر العكسى الناتج عن إستخدام مثل هذه الأدوات فى إحداث تأثيرات متعمدة على الأرباح قد يمثل قيداً على قدرة المديرين على إدارة الأرباح فى الفترات التالية. أما بالنسبة **للتحكم فى توقيت حدوث بعض الأنشطة الحقيقية**، كما هو الحال بالنسبة للإعلان عن خصومات فى الأسعار بهدف زيادة المبيعات، وإحداث تخفيضات فى النفقات الإختيارية كنفقات البحوث والتطوير وغيرها، فقد أشار**McVay** إلى أنه يمكن أن تؤدى هذه الطريقة إلى إحداث زيادة فى الإيرادات أو صافى الدخل، ولكنها تمثل طريقة مكلفة. فعلى سبيل المثال فإن تخفيض نفقات البحوث والتطوير بهدف إدارة الأرباح يمكن أن يؤدى إلى إحداث تخفيضات فى الأرباح المستقبلية، أو تحقيق خسائر بسبب فقدان الفرص الإستثمارية التى كان يمكن توفيرها فى حالة إستمرار البحوث والتطوير. ونظراً لأن التحكم فى توقيت حدوث الأنشطة الحقيقية لا يمثل خروجاً عن المبادئ المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً، فإن فرصة إكتشاف هذه الطريقة تعتبر أقل من الطريقة الأولى.

وفيما يتعلق بإعادة التبويب المتعمد للعناصر داخل قائمة الدخل، فيلاحظ أنه يترتب على هذه الطريقة تكلفة منخفضة نسبياً، حيث أنها لا تتضمن إحداث تأثيرات عكسية على الأرباح فى الفترات التالية (مثل الطريقة الأولى)، كما أنه لا يترتب عليها فقدان إيرادات، أو أرباح مستقبلية من فرص إستثمارية بديلة (مثل الطريقة الثانية). ونتيجة لأن رقم صافى الدخل النهائى لا يتغير، فان هذا قد يدفع بعض المراجعين إلى عدم بذل جهد أكبر فى تحديد التسويات الضرورية الواجب القيام بها فى تبويب بعض العناصر فى قائمة الدخل (**McVay, 2006**).

ويرى الباحث أن المعايير المحاسبية، والإرشادات الملزمة قد وضعت ضوابط للإفصاح عن أثر التغييرات المحاسبية على القوائم المالية، إلى جانب توضيح الكيفية التى يتم بها تبويب

العناصر فى القوائم المالية بطريقة معينة، حتى لا يتم تضليل مستخدمى المعلومات المحاسـبية. ومن أمثلة هذه المعايير، معيار المحاسبة الدولى رقم **8** والصادر فى فبراير1978 (المعدل فـى ديسمبر2003)، فضلاً عن معيار رقم **154** والصادر عن الـ **FASB** فى مايو 2005. هذا إلى جانب معيار المحاسبة المصرى رقم **5** الصادر فى عام 2006. وبالإضافة إلى ذلك، فإن هناك عدداً من المعايير التى تناولت أهداف وعناصر التقارير المالية، وعمليات القياس والإفصاح لهذه العناصر، والخصائص الواجب توافرها فى المعلومات المحاسبية. ومن أمثلة ذلك، قوائم مفاهيم المحاسبة المالية أرقام **(من 1–7)** والصادرة عن الـ **FASB** بداية من نوفمبر1978، وحتـى فبراير2000. هذا بالإضافة إلى معيار المحاسبة الدولى رقم **1** الصـادر فـى سـبتمبر1997 (المعدل فى سبتمبر2007)، فضلاً عن معيار المحاسبة المصرى رقم 1 الصادر فى عام 2006. أما فيما يتعلق بتحكم الإدارة فى توقيت حدوث بعض الأنشطة الحقيقية، فيرى الباحث أن هنـاك صعوبة فى الفصل بين القرارات التشغيلية العادية التى تتم بشكل تلقائى بهدف ممارسـة الإدارة لمهامها، أو إستجابة للمتغيرات والظروف المحيطة، وتلك القرارات التشغيلية التى تتعمد الإدارة إتخاذها بغرض التأثير المقصود على الأرباح. ولعل ذلك يبرز أهمية توافر بعض المقـاييس أو النماذج التى تستهدف إكتشاف أو قياس إدارة الأرباح، وهذا ما سوف يتم إستعراضه لاحقاً.

ولمساعدة المتخصصين فى مجال المحاسبة والمراجعة على إكتشاف مدى قيـام الإدارة بالتأثير على الربح المحاسبى، فقد إقتـرح **Jacob&Jorgensen (2007)** قيـاس الأربـاح الخاصة بالثلاث أرباع الأولى من السنة مع تقدير أرباح الربع الأخير فى ضوء بـاقى أربـاع السنة. ويرجع ذلك إلى أن الثلاثة أرباع الأولى يحتمل بدرجة كبيرة أن تكـون بمعـزل عـن تأثيرات أو تلاعب الإدارة فى صافى الدخل سواء من خلال الوسائل المحاسـبية أو الحقيقيـة. ونظراً لأنه لا يتم تقييم أداء المديرين بإستخدام هذه الأرباح وإنما من خلال الأربـاح السـنوية المنشورة بالقوائم المالية، فإن المديرين يكون لديهم دوافع أقل لإدارة الأرباح المتعلقـة بالثلاثـة أرباع الأولى من السنة. وبناءً عليه فإن أرباح الثلاث أرباع الأولى مضافاً إليها تقديرات أرباح الربع الأخير قد تعبر عن الأداء الإقتصادى للشركة بشكل أفضل مقارنـة بالأربـاح السـنوية المفصح عنها فى القوائم المالية والتى قد تكون عرضة لإحداث تأثيرات متعمدة عليها من قبـل الإدارة. وبعد تجميع الأرباح ربع السنوية فإنه يتم مقارنتها بإجمالى الأرباح السنوية المفصـح عنها بهدف إكتشاف مدى وجود إدارة للأرباح من عدمه.

ويرى الباحث أن المدخل السابق قد لا يصلح بالنسبة للشركات ذات الأنشطة الموسمية، حيث قد تحدث زيادة كبيرة (أو نقص) فى الطلب على منتجات أوخدمات الشركة فـى الربـع الأخير من السنة نتيجة وجود تغيرات مناخية، أو بسبب بعض المناسبات والأعياد، وغيرها من

الظروف التى قد لا تعكسها الأرباح المتعلقة بالثلاثة أرباع الأولى من السنة. وقد يؤدى هذا بدوره إلى جعل نتائج إستخدام هذا المدخل غير معبرة عن الأداء الإقتصادى للشركة. ونتيجة للآثار السلبية الناجمة عن إدارة الأرباح والتي قد تصل إلى إفلاس الشركات وإنخفاض درجة الثقة والمصداقية في القوائم المالية، فقد ظهرت العديد من المحاولات من قبل الباحثين والمنظمات والهيئات الدولية لمواجهة مثل هذه الآثار السلبية. وسوف يتم تناول الآثار المترتبة على إدارة الأرباح، إلى جانب أهم المقاييس أو النماذج المتعلقة بإكتشاف إدارة الأرباح، فى الأجزاء المتبقية من هذا الفصل.

2-4-4 الآثار المترتبة على إدارة الأرباح

لقد تعرضت مهنة المحاسبة والمراجعة في السنوات الأخيرة إلى العديد من الإنتقادات المتعلقة بضعف دور المراجع الخارجى في منع أو التقرير عن بعض ممارسات الإدارة التي تهدف إلى إدارة الأرباح بهدف تحقيق مكاسب معينة للإدارة، مما أثار جدلاً حول موقف بعض المراجعين الخارجيين من السماح بإدارة الأرباح المحتملة من قبل الإدارة. بالإضافة إلى أنه لم تتضمن تقارير المراجعين الخارجيين لبعض الشركات الأمريكية التي أفلست أي إشارة على وجود بعض الممارسات من قبل الإدارة بهدف إدارة الربح، مما أدى إلى إنخفاض ثقة مستخدمى القوائم المالية كنتيجة لإدارة الأرباح، وما يستتبعها من إنخفاض جودة المعلومات المحاسبية.

وقد أشار بعض الدراسات **{e.g., Tucker&Zarowin (2006); Jamal&Tan (2007) ; Miller et al. (2008)}** إلى أن هناك وجهتا نظر حول إدارة الأرباح، وتأثيرها على جودة المعلومات المحاسبية، أولهما، أن إدارة الأرباح سلوك إنتهازي، حيث يهدف إلى تحقيق مصالح شخصية للمديرين على حساب مصالح حملة الأسهم. أما وجهة النظر الثانية فتوضح أن إدارة الأرباح قد تكون مفيدة لأنها تدعم القيمة المعلوماتية للأرباح، وبالتالى يمكن أن تؤدى إلى تحسين جودة المعلومات المحاسبية. فقد يستخدم المديرون الحرية المتاحة لهم فى قياس الأرباح لتوصيل معلومات خاصة لحملة الأسهم وأصحاب المصالح بالشركة. ويمكن إختبار العلاقة بين إدارة الأرباح وقيمة الشركة، بحيث أنه إذا كانت إدارة الأرباح إنتهازية وبالتالي ضارة بالشركة، فإن إدارة الأرباح بصورة كبيرة يصاحبها قيمة أقل للشركة. وبالعكس إذا كانت إدارة الأرباح مفيدة، فسوف تكون هناك علاقة إيجابية أو طردية بين مدى إدارة الأرباح وبين قيمة الشركة. وقد توصلت الدراسات السابقة إلى وجود علاقة عكسية بين إدارة الأرباح وبين قيمة الشركة، مما يدل علي أن إدارة الأرباح تتم لأغراض إنتهازية، وتؤدى إلى التأثير سلباً على جودة المعلومات المحاسبية.

وإلى جانب التأثير السلبى على جودة المعلومات المحاسبية، ومن ثم عدم سلامة قرارات المستثمرين، فإن هناك العديد من الآثار المترتبة على وجود بعض الممارسات الإدارية الخاطئة

التي قد تلجأ إليها إدارات بعض الشركات للتأثير على نتيجة الأعمال والمركز المالي وإظهارهما في صورة غير حقيقية وغير معبرة، ومنها زيادة إحتمالات تعرض المنشأة مستقبلاً لهزات مالية وتشغيلية قد تنتهي بها إلى التعثر والفشل المالي في الأجل الطويل، فضلاً عن تدهور المركز التنافسي للمنشأة، وتوقع إرتفاع تكلفة التمويل. هذا بالإضافة إلى تذبذب العائد على الإستثمار، وعدم عدالة القيمة السوقية للسهم، وضياع الموارد السيادية للدولة، ومن ثم الإضرار بمصالح المتعاملين مع المنشأة سواء المساهمين والمستثمرين، أو أصحاب المصالح الأخرى (إبراهيم، 2006). وبالإضافة إلى ذلك، يمكن القول بأن إنخفاض المقدرة التفسيرية للربح المحاسبي بالنسبة للتغيرات في العائد السوقي ــ والتى بلغت في المتوسط 10% في البيئة الأمريكية، 15% في البيئة الإنجليزية ــ قد يرجع إلى عدة أسباب، لعل من أهمها الممارسات الخاصة بالإدارة والتى تستهدف إحداث تأثيرات متعمدة على الربح المحاسبى سواء من خلال المدخل المحاسبى أو المدخل الحقيقى، والتى تؤدى إلى التأثير على علاقة الربح المحاسبى بالقيمة الإقتصادية للأسهم متمثلة فى أسعار، أو عوائد هذه الأسهم (حسانين، 2003).

والواقع أن إدارة الأرباح لها تأثيرات على ثلاثة مستويات: **(1) على مستوى الإدارة:** حيث أن إدارة الشركة تمثل طرفاً من الأطراف التي لها مصلحة مباشرة نقدية أو عينية أو معنوية في الشركة، ويمكن لإدارة الأرباح التأثير على شهرة الإدارة، وعلى قيمة ما تملكه الإدارة من أسهم رأس المال، وعلى نظام الحوافز الإدارية المعمول به. **(2) على مستوى المساهمين والمستثمرين:** حيث أن السياسات المحاسبية المتبعة من قبل الإدارة يكون لها تأثيرها على أسعار وحجم المعاملات في أسواق رأس المال وذلك من خلال ما ينتج عن هذه السياسات من إفصاح عن معلومات جديدة، وآثار مالية، إلى جانب تأثير هذه السياسات على تكاليف الإقتراض وتكلفة رأس المال، والتكاليف السياسية. **(3) على مستوى الإقتصاد ككل:** حيث تؤدي إدارة الأرباح إلى سوء توزيع الثروة بين فئات المجتمع، والتأثير سلباً على عملية إتخاذ القرارات نتيجة الإعتماد على معلومات غير سليمة، أو ذات جودة منخفضة، مما يؤدي بدوره إلى خلل كبير في تحقيق المحاسبة لوظيفتها الأساسية (حميدان، 2004).

وبالإضافة إلى ذلك، فإنه رغم المنافع قصيرة الأجل التي قد تتولد عن ممارسات إدارة الأرباح، إلا أن هذه الممارسات قد تؤدي إلى أربع مشاكل خطيرة في الأجل الطويل. **أولها:** تخفيض قيمة المنشأة، حيث أن تعجيل الإيرادات في الفترة الحالية قد يتطلب بيع المنتج بشروط غير ملائمة للمنشأة. كذلك فإن تأخير المصروفات الإختيارية مثل الصيانة، والبحوث والتطوير، وتدريب العاملين قد يؤدي إلى كثرة أعطال الآلات والمعدات، وخسارة حصة المنشأة في السوق، وتخفيض الإنتاجية. **وثانيها:** الإخلال بالمعايير الأخلاقية، حيث أنه إذا كانت إدارة الأرباح لا تخل بالمعايير المحاسبية بشكل واضح، إلا أنها تمثل ممارسة غير مقبولة من الناحية الأخلاقية. فالمنشأة التي تقوم بإدارة أرباحها تبعث برسالة للعاملين بها بأن إخفاء أو تضليل

الحقيقة هي ممارسة مقبولة بما قد يؤدي إلى خلق مخالفات جوهرية في القوائم المالية. **وثالثها:** إخفاء مشاكل الإدارة التشغيلية، حيث أن ممارسة إدارة الأرباح لا تتم فقط على مستوى الإدارة العليا، بل تمتد إلى مستوى الإدارة التشغيلية أو الدنيا بهدف الحصول على المكافآت والترقيات، أو تجنب إنتقاد الأداء السيء. ومن أهم مخاطر ذلك إخفاء مشاكل التشغيل عن الإدارة العليا ومن ثم تظل الأخطاء والمشاكل بدون تصحيح بما قد يؤدي إلى تفاقم آثارها (عيسى، 2008).

أما المشكلة الرابعة والأخيرة فهى العقوبات الإقتصادية وإعادة إعداد القوائم المالية بالنسبة للشركات التى يتضح قيامها بإدارة الأرباح، حيث فرضت هيئة الإشراف، والرقابة على تداول الأوراق المالية **SEC** في أوائل التسعينات من القرن الماضي عقوبات صارمة على بعض الشركات الأمريكية التي قامت بإدارة أرباحها، ومن هذه العقوبات إعادة إحتساب الأرباح والإعلان عنها. والواقع أن هذا الإجراء يؤدي إلى فقدان المصداقية في إدارة هذه الشركات، وتجنب الإستثمار فيها، ومن ثم إنخفاض أسعار أسهمها (عيسى، 2008). ويلاحظ أن الشركات الأمريكية التي تصنفها **SEC** بأنها تقوم بإدارة أرباحها تعاني من إنخفاض في أسعار أسهمها بمجرد الإعلان عن ذلك، كما قد يحدث الإنخفاض في أسعار وعوائد الأسهم في السنوات التالية للسنة التي يتم فيها ممارسة إدارة الأرباح. ويرجع السبب في ذلك إلى أن مديري بعض الشركات يقومون بإدارة الأرباح محاولين تضخيم حجم الأرباح وذلك بهدف تحسين توقعات السوق عن أداء الشركة ومستقبلها، ومن ثم إحداث زيادة فى الطلب على تلك الأسهم وإرتفاع أسعارها، وفي السنوات التالية يحدث العكس، حيث تنخفض معدلات الأداء والربحية عما كان متوقعاً وهو ما ينعكس بالسلب على أداء وأسعار أسهم تلك الشركات بالسوق (عبد الحميد، 2007).

وفى إطار تناول آثار إدارة الأرباح أيضاً، تم إختبار مدى تأثير إدارة الأرباح وإنخفاض جودة هذه الأرباح على عملية تخصيص الموارد، وذلك من خلال دراسة مدى سلامة القرارات الإستثمارية الخاصة بالشركات التي قامت بإدارة الأرباح. ولقد تم التوصل إلى أن الشركات التي قامت بإحداث تأثيرات متعمدة على أرباحها، قد بالغت في قراراتها الإستثمارية في فترات إدارة الأرباح، حيث لوحظ وجود إستثمارات أكثر من اللازم بشكل جوهري مقارنة بما هو متوقع، كما أن هذه القرارات الإستثمارية كانت تتسم ببعض المبالغة في فترة ما قبل إدارة الأرباح. أما في فترة ما بعد إدارة الأرباح، فقد أوضحت النتائج أن هذه الشركات قد قامت بالحد من المبالغة في القرارات الإستثمارية، مما يؤيد أثر إدارة الأرباح على قرارات الإستثمار بالشركة. وقد لوحظ أيضاً إلى أنه لا يشترط توافر مصادر تمويل ذات تكلفة منخفضة حتى تقوم الشركة بالمبالغة في الإستثمارات، حيث تم التحقق من وجود الإستثمارات المبالغ فيها سواء في الشركات التى يتوافر لها مستويات مرتفعة أو منخفضة من التمويل الخارجي **(McNichols& Stubben, 2008)**.

ويرى الباحث أنه يمكن تفسير ذلك بأن القائمين باتخاذ القرارات الإستثمارية داخل الشركة قد يعتقدون بصدق النمو المستقبلي الذي تم تحريفه نتيجة تفاؤلهم المبالغ فيه، أو إلى عدم درايتهم بتأثير التحريفات التي تمت في المعلومات المحاسبية، أو أن القائمين بإتخاذ القرارات الإستثمارية يدركون الوضع الحقيقي للشركة، ولكنهم يتخذون قرارات إستثمارية أكثر من اللازم بهدف تدعيم النتائج المالية غير الحقيقية التي تم الإفصاح عنها، وبالتالي تحسين صورة الشركة ظاهرياً. وبناءً على ذلك، فإن بعض الشركات قد تقوم بالإستثمار بأكثر مما تسمح به الأموال المخصصة لذلك بهدف مقابلة توقعات المتعاملين في سوق رأس المال، وبالتالي التأثير على قرارات المساهمين الجدد والدائنين والعملاء، إلى جانب العديد من الأطراف الأخرى المهتمة بأمر الشركة.

وبالإضافة إلى ذلك، فإن الأزمات التي تحدث في سوق الأوراق المالية – والتي ترجع جزئياً إلى إدارة الأرباح – يمكن أن تؤدي إلى آثار سلبية كبيرة على مستوى الاقتصاد ككل. إذ أن التوقعات المبالغ فيها من جانب المستثمرين، فيما يتعلق بعوائد الأسهم، والتي تستند إلى المعلومات المحاسبية المنشورة ذات الجودة المنخفضة، قد تؤدي إلى إتخاذ قرارات إستهلاكية وإستثمارية غير سليمة. فعلى سبيل المثال، قد يقوم المستثمرون في ظل التوقعات المتفائلة بشأن سوق الأوراق المالية، بالإقتراض من أجل شراء الأسهم بشكل أكبر من قيامهم بشراء أصول إنتاجية حقيقية، وفي الوقت الذي تمثل فيه الديون عبئاً كبيراً على المقترضين، قد تتعرض البنوك التي يقع على عاتقها عمليات الإقراض، إلى العديد من الأزمات والمشاكل. أيضاً، فإنه في ظل التأثير المتعمد على الأرباح من قبل الإدارة، نجد أن المديرين الذين يمتلكون نصيباً من أسهم الشركة، بوسعهم التخلص من أسهمهم وتحقيق مكاسب كبيرة، خلال فترات إرتفاع أسعار الأسهم بشكل أكبر مما يمكنهم تحقيقه من مكاسب عند قيامهم بإدارة الشركة بكفاءة. ويمكن لمهنة المحاسبة والمراجعة المساهمة في خدمة المجتمع، من خلال توفير معلومات ذات جودة مرتفعة، والتي تعبر عن الأداء الحقيقي للشركات، مما يساعد على إرشاد وتوجيه المستثمرين في قراراتهم، وتوجيه قرارات البنوك فيما يخص عمليات الإقراض والإستثمار، إلى جانب مساعدة المحللين الماليين في أداء مهامهم بكفاءة **(Penman, 2003).**

وقد أشار **Lobo&Zhou(2001)** إلى أن عدم تماثل المعلومات، وتعارض المصالح يساهمان بدور كبير فى زيادة الدافع لإدارة الأرباح، ومن ثم زيادة الآثار السلبية الناجمة عنها نظراً لوجود علاقة طردية بين حدود الممارسات الإنتهازية من خلال إدارة الأرباح، ومستوى أو درجة عدم تماثل المعلومات. إذ أن عدم التماثل في المعلومات بين الإدارة وحملة الأسهم وغيرهم من مستخدمى المعلومات المحاسبية يمثل بيئة ملائمة لإدارة الأرباح. ونتيجة لما سبق، فقد أصبحت إدارة الأرباح محلاً لإهتمام واضعى المعايير المحاسبية لسببين، **أولهما**، أن إدارة الأرباح ــ بغض النظر عن الدافع لها ــ يمكن أن تؤدى إلى تضليل مستخدمى القوائم المالية،

بما يؤدى إلى التأثير سلباً على عملية تخصيص الموارد. **وثانيهما**، أن التقريـــر المـــالى يـــتم إستخدامه من أجل توصيل المعلومات المعدة من خلال الإدارة ليس فقط إلى المستثمرين، ولكن أيضا إلى الدائنين وأصحاب المصالح الأخرى. وبالتالى، فـــإن إنخفـــاض جـــودة المعلومـــات المحاسبية التى تتضمنها التقارير أو القوائم المالية يمكن أن يؤدى إلى إتخاذ قرارات غير سليمة من قبل هذه الأطراف، هذا إلى جانب إمكانية أن تستخدم هذه المعلومات من قبل الإدارة بهدف تحقيق منفعة ذاتية متمثلة فـــى الحـــوافز والمكافـــآت، أو التمشـــى مـــع شـــروط المديونيـــة **(Healy&Wahlen, 1999)**.

ولقد أشار العديـــد مـــن الدراســـات **{e.g., Imhoff (2003); Rezaee (2003); Yu (2005); Baber et al. (2006); Hunton et al. (2006); Chan et al. (2008); Siregar&Utama (2008); Baridwan&Hariani (2010)}** إلى أن هنـــاك بعـــض الآليات التى يمكن أن تساعد على التقليل من ممارسات إدارة الأرباح، ومن ثم تحســـين جـــودة القوائم المالية. وتتضمن هذه الآليات إرتفاع نسبة الأعضاء المستقلين (غير التنفيذيين) فى مجلس الإدارة، ولجان المراجعة التى تتكون من أعضاء يتسمون بالإستقلالية والخبرة المالية، والمراجع الخارجى ذو الكفاءة المرتفعة، والمراجع الداخلى الذى يتسم بالكفاءة والإســـتقلالية، والإفصـــاح الذى يتم بدرجة مرتفعة من الشفافية، إلى جانب توافر القـــوة التنظيميـــة للمعـــايير المحاســـبية ومنظمات حماية المستثمر، والإفصاح الإختيارى من قبل الإدارة. كما أشارت دراسة **(Hanif, 2010)** إلى أنه من الأدوات التى يمكن أن تساهم فى الحد من ممارسات إدارة الأرباح أن يـــتم عقد عدد من الدورات التدريبية للمديرين من وقت لآخر على أن تركز هذه الدورات على غرس القيم الأخلاقية لدى المديرين بما قد ينعكس على سلوكياتهم وتصرفاتهم عند ممارستهم لمهـــامهم فى إدارة الشركات. وإلى جانب ذلك، ينبغى أن يتوافر فى المنشأة ككل ــ وليس المديرين فقـــط ــ مثل هذه القيم والمعايير الأخلاقية (ومثال ذلك معايير الشريعة الإسلامية) التى يمكن أن تؤثر بشكل إيجابى فى طاقم العمل ككل بالمنشأة مما قد يساعد على الحد مـــن إدارة الأربـــاح. وقـــد خلصت هذه الدراسة إلى أن إنتشار ظاهرة إدارة الأرباح يرجع إلى العديد من العوامل لعل من أهمها عدم توافر القيم الخاصة بالشريعة الإسلامية بشكل كافى فى بعض الشـــركات او بعـــض المجتمعات. ومن جهة أخرى، فقد تناول العديد من الدراسات المقاييس أو النماذج التى تستهدف إكتشاف إدارة الأرباح. وهو ما سوف يتم تناوله فيما يلى:

2-4-5 مقاييس إدارة الأرباح

رغم صعوبة تحديد مدى وجود إدارة للأرباح من عدمه في الكثير من الشركات، إلا أن هناك العديد مـــن الدراســـات **[e.g., Dechow et al. (1995), Bartov et al. (2000), Beneish&Nichols (2005), Krishnan et al. (2008)]** التى توصـــلت إلـــى بعـــض النماذج التى يمكن أن تساعد فى إكتشاف إدارة الأرباح. وتقوم هذه النمـــاذج علـــى أســـاس أن

تطبيق أساس الإستحقاق، والذي يقضي بالإعتراف بالإيرادات والمصروفات في الفترة التي تخصها وبغض النظر عن التحصيل أو السداد الفعلي قد يترتب عليه قيام الإدارة بالتحكم في تطبيق أساس الإستحقاق تحقيقاً لمصلحة ذاتية. إذ يمكن للإدارة الإستفادة من قدرتها على التحكم في توقيت الإعتراف بالإيرادات والمصروفات، وإعداد التقديرات والإختيارات المحاسبية في إحداث تأثيرات متعمدة على الأرباح التي يتم التقرير عنها. ومن جهة أخرى، فإن إدارة الأرباح تمثل الأساس الذى يمكن إستخدامه للحكم على مدى جودة التقارير المالية. إذ قد يؤدي تحكم الإدارة في تطبيق أساس الإستحقاق إلى التأثير المتعمد على الأرباح المحاسبية، وبالتالي التأثير على جودة القرارات القائمة على أساسها. ومن ثم فإنه يمكن إعتبار أن تحديد مدى إنتشار إدارة الأرباح، أو إكتشاف مدى وجود إدارة للأرباح يعد عاملاً هاماً في تصنيف الشركات محل الدراسة من ناحية مدى إلتزامها بمتطلبات الإفصاح الكامل والشفافية، والتي تؤثر بدورها إيجاباً أو سلباً على منفعة المعلومات المحاسبية لمستخدميها **(Rosett et al., 2002)** .

ويمكن تعريف الربح الناتج عن الإستحقاق المحاسبي والذى يطلق عليه الإستحقاق الإجمالى بأنه يمثل الفرق بين صافي الربح قبل البنود غير العادية والإستثنائية، والتدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية. ويتكون الإستحقاق المحاسبي [الإستحقاق الإجمالي **Total Accruals** من شقين هما الإستحقاق الإختياري **Discretionary Accruals** والإستحقاق غير الإختياري **Nondiscretionary Accruals**. ويقصد بالإستحقاق الإختياري إستخدام الإدارة لأساس الإستحقاق لتحقيق الأرباح المستهدفة إعتماداً على إستخدامها لحكمها الشخصي في إعداد بعض التقديرات المحاسبية مثل تقدير أعمار حسابات العملاء، والعمر الإنتاجي للأصول الثابتة، وكذلك إختيارها لتوقيت الإعتراف بالإيرادات والمصروفات سواء عن طريق تأجيل أو تعجيل الإعتراف ببعض بنود الإيرادات والمصروفات وإعتماداً على أن عملية المقابلة بين الإيرادات والمصروفات، وإعداد التقديرات المحاسبية تتم جزئياً بناءً على إختيارات الإدارة. وبعبارة أخرى، فهو عبارة عن التعديلات على التدفقات النقدية للشركة والتي تقوم بها الإدارة بناءً على حكمها الشخصي تحقيقاً لأغراض معينة. أما الإستحقاق غير الإختياري فهو عبارة عن إستخدام أساس الإستحقاق بشكل طبيعي لمقابلة الإيرادات والمصروفات دون محاولة الإدارة إستخدام حكمها الشخصي في تطبيق هذا الأساس لتحقيق مصلحة خاصة، أي أنه يمثل ما يجب أن تكون عليه الإيرادات والمصروفات وفقاً للمبادىء المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً فى ظل تطبيق أساس الإستحقاق. وبالتالي فهو عبارة عن التعديلات على التدفقات النقدية للشركة والمفروضة بواسطة المعايير المحاسبية (الحوشي، 2007).

ولإكتشاف إدارة الأرباح، فإن الإستحقاق الإجمالى (TAs) يجب أن يتم تحليله إلى جزءين، أولهما يمثل الإستحقاق غير الإختياري (NDAs)، وثانيهما يمثل الإستحقاق الإختياري (DAs). ويمكن إستخدام (DAs) كمؤشر لإدارة الأرباح، حيث يشير (DAs) الموجب إلى أن

هناك تأثيراً متعمداً أو تحكماً من قبل الإدارة فى إتجاه زيادة الأرباح، بينما يشير (DAs) السالب إلى أن هناك تأثيراً متعمداً أو تحكماً فى إتجاه تخفيض الأرباح **(Yu, 2006)**. وبغض النظر عن النماذج المستخدمة في إكتشاف إدارة الأرباح، فإن نقطة البدء الأساسية تتمثل في إحتساب الإستحقاق الإجمالي (TA) من خلال إستخدام "مدخل الميزانية العمومية" كالتالي **(Bartov et al., 2000)**:

$$\mathbf{TA_t = (\Delta CA_t \;-\; \Delta\, Cash_t \;-\; \Delta\, CL_t + \Delta DCL_t \;-\; Dep_t) \,/\, A_{t-1}}$$

حيث:

TA_t يمثل الإستحقاق الإجمالي للسنة t.

ΔCA_t يمثل التغير في الأصول المتداولة في السنة t، ويقاس بالفرق بين الأصول المتداولة في السنة t ناقصاً الأصول المتداولة في السنة t-1.

$\Delta Cash_t$ يمثل التغير في النقدية في السنة t، ويقاس بالفرق بين رصيد النقدية في السنة t، ورصيد النقدية في السنة t-1.

ΔCL_t يمثل التغير في الإلتزامات المتداولة في السنة t، ويقاس بالفرق بين الإلتزامات المتداولة في السنة t، والإلتزامات المتداولة في السنة t-1.

ΔDCL_t يمثل التغير في الديون طويلة الأجل المدرجة ضمن الإلتزامات المتداولة في السنة t، ويمكن أن تقاس من خلال نصيب الفترة الحالية من الديون طويلة الأجل المستحقة خلال سنة.

Dep_t يمثل مصروفات الإهلاك والإستنفاد للسنة t.

A_{t-1} يمثل إجمالي الأصول في نهاية السنة t-1.

كما يمكن إحتساب الإستحقاق الإجمالي (TA) من خلال إستخدام "مدخل التدفقات النقدية" كالتالي **(Krishnan et al., 2008)** :

$$\mathbf{TA_t = (IBX_t \;-\; OCF_t\,) \,/\, A_{t-1}}$$

حيث:

IBX_t يمثل صافي الدخل قبل البنود غير العادية والإستثنائية للشركة في السنة t.

OCF_t يمثل التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية للشركة في السنة t.

ويلاحظ أنه بعد تحديد الإستحقاق الإجمالي (TA) فإن الخطوة التالية تتمثل في تقدير الإستحقاق غير الإختياري (NDA) وذلك بإستخدام إحدى النماذج المتخصصة في هذا المجال، والتي يتم إستعراضها فيما يلي:

(1) نموذج (1985) Healy

تنــاول العديــد مــن الدراســات **{e.g.,Dechow et al. (1995); Bartov et al. (2000)}** نموذج **Healy** والذى يستهدف تقدير الإستحقاق غير الإختياري. ويفتــرض هــذا النموذج أن إدارة الأرباح تتم بشكل منتظم من فترة لأخرى، وأن الإستحقاق غيــر الإختيــاري (NDA) في فترة معينة يمثل متوسط الإستحقاق الإجمالي مقسوماً على إجمالي الأصــول فــي بداية الفترة. وفي ظل هذا النموذج يتم تقسيم مفردات عينة الدراسة إلى مجمــوعتين، أولهمــا تتضمن المفردات التي يتوقع أن تتم إدارة الأرباح فيها بغرض زيادتها، وثانيهما تتضمن تلــك المفردات التي يتوقع أن تتم إدارة الأرباح فيها بغرض تدنيتها. ويتم تقــدير الإســتحقاق غيــر الإختياري في ظل هذا النموذج كالتالي:

(أ) وفقاً لدراسة Dechow et al. (1995):

$$NDA_t = \frac{\sum_t TA_t}{T}$$

حيث:

NDA_t يمثل الإستحقاق غير الإختياري المقدر في الفترة t.

TA_t يمثل الإستحقاق الإجمالي مقسوماً على إجمالي الأصول في بداية الفترة t.

T تمثل عدد سنوات فترة التقدير.

t تشير إلى سنة الحدث.

(ب) وفقاً لدراسة Bartov et al. (2000):

$$NDA_t = \frac{1}{n} \sum_t (TA_t / A_{t-1})$$

حيث:

n تمثل عدد السنوات محل التقدير.

A_{t-1} يمثل إجمالي الأصول في نهاية السنة t-1.

(2) نموذج DeAngelo (1986)

تناول **Dechow et al.(1995)** نموذج **DeAngelo** والذى يقوم على إفتراض أساسي مؤداه أن الفرق بين الإستحقاق الإجمالي للفترة السابقة، والإستحقاق غيــر الإختيــاري للفتــرة الحالية يساوي الصفر. وبناءًا على ذلك، فإنه يتم إعتبار الإستحقاق الإجمالي للفترة السابقة t-1

مقسوماً على إجمالي الأصول في نهاية الفترة t-1، كمقياس للإستحقاق غير الإختياري الخاص بالفترة الحالية t وذلك بإفتراض عدم وجود تغيرات إقتصادية جوهرية. ومن ثم فإنه يتم تقــدير الإستحقاق غير الإختياري في ظل هذا النموذج كالتالي:

$$NDA_t = TA_{t-1} / A_{t-1}$$

ويرى الباحث أن الإفتراض الخاص بالنموذج السابق والذي يقضي بعدم وجود تغيرات إقتصادية جوهرية من فترة لأخرى يمثل إفتراضاً غير ملائــم وخاصـــة فـــى ظـــل التقلبـــات الإقتصادية الكبيرة وظروف الكساد والأزمات المالية. ومن ثم فإن تطبيق النموذج على مفردات عينة الدراسة من الشركات التي تواجه ظروفاً إقتصادية غير عادية قد يؤدي إلى الحصول على نتائج غير دقيقة.

(3) نموذج Jones (1991)

تناول **Bartov et al. (2000)** نموذج **Jones** والذى يقوم على إفتــراض أن هنـــاك تغيرات في مستوى الإستحقاق غير الإختياري من فترة لأخرى، بالإضافة إلى محاولة الــتحكم فى أثر التغيرات في الظروف الإقتصادية للشركة على الإستحقاق غير الإختياري. ومن ثم فإنه يتم تقدير الإستحقاق غير الإختياري في ظل هذا النموذج كالتالي:

$$NDA_t = \alpha_1 (1 / A_{t-1}) + \alpha_2 (\Delta REV_t / A_{t-1}) + \alpha_3 (PPE_t / A_{t-1})$$

حيث:

ΔREV_t تمثل الإيرادات في السنة t ناقصاً الإيرادات في السنة t-1.

PPE_t تمثل إجمالي الأصول الثابتة الملموسة (الآلات والمعدات والمبانى وغيرهـــا من الأصول الملموسة) في نهاية السنة t.

A_{t-1} تمثل إجمالي الأصول في نهاية السنة t-1.

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ تمثل معلمات خاصة بالنموذج، ويتم تقدير هذه المعلمات بإستخدام النمـــوذج التالي:

$$TA_t = a_1 (1 / A_{t-1}) + a_2 (\Delta REV_t / A_{t-1}) + a_3 (PPE_t / A_{t-1}) + \varepsilon_t$$

حيث:

a_1, a_2, a_3 تمثل تقديرات للمعلمات $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$.

ε_t حد الخطأ العشوائى، وهو يمثل القيمة المتبقية التي تشير إلى المكون الإختياري من الإستحقاق الإجمالي (TA_t)

ويرى **.Bartov et al** أنه يعاب على نموذج **Jones** إفتراضه أن الإيرادات تمثل مكون غير إختياري، وبالتالى فإن المديرين لا يفترض إستخدامهم لعناصر الإيرادات في إدارة الأرباح. ونظراً لإمكانية قيام الإدارة بتسجيل إيرادات مستحقة في نهاية السنة من خلال بعض عمليات البيع الآجلة والتى قد يكون مشكوكاً فى تحصيلها، وحيث أن ذلك يؤدي إلى زيادة كل من الإيرادات والإستحقاق الإجمالي متمثلاً في زيادة رقم العملاء، فإن **Jones** قد سعى إلى معالجة ذلك عن طريق إستبعاد التغير فى العملاء من التغير فى الإيرادات عند تقدير الإستحقاق غير الإختياري من خلال نموذج **Jones** المعدل.

(4) نموذج Jones المعدل (1991)

أشار **(1995) .Dechow et al** إلى أن التعديل في نموذج **Jones** يستهدف أساساً معالجة إستخدام الإدارة لبعض عناصر الإيرادات في إدارة الأرباح، حيث يتم تقدير الإستحقاق غير الإختياري خلال الفترة محل الدراسة كالتالي:

$$NDA_t = \alpha_1 (1 / A_{t-1}) + \alpha_2 [(\Delta REV_t - \Delta Rec_t) / A_{t-1}] + \alpha_3 (PPE_t / A_{t-1})$$

حيث:

ΔRec_t تمثل صافي العملاء في نهاية السنة t مطروحاً منه صافي العملاء في نهاية السنة السابقة t-1.

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ تمثل المعلمات التي يتم تقديرها من خلال نموذج Jones الأصلي.

ويلاحظ أن النموذج السابق قد تضمن تعديل التغير في الإيرادات بالتغير في صافي العملاء وذلك بهدف معالجة إمكانية ممارسة إدارة الأرباح من خلال بعض عناصر الإيرادات. إذ يقوم نموذج **Jones** المعدل على إفتراض مؤداه أن معظم التغيرات في المبيعات الآجلة تكون ناتجة عن إدارة الأرباح. ويبرر **Jones** ذلك بأن ممارسة إدارة الأرباح من خلال التحكم في الإعتراف بالمبيعات الآجلة تكون أسهل مقارنة بإدارة الأرباح من خلال التحكم في توقيت الإعتراف بالمبيعات النقدية.

وقد أشار **(2007) Ye** إلى أن قدرة نموذج **Jones** المعدل على التعامل مع التغيرات التي تحدث في مستوى الإستحقاق غير الإختياري، وبالتالي الإستحقاق الإختياري، بالإضافة إلى معالجة إستخدام الإدارة لبعض عناصر الإيرادات في ممارسة إدارة الأرباح مع التركيز على المبيعات الآجلة قد ساعد على ظهور عدد كبير من الدراسات في مجال إدارة الأرباح إعتماداً على إستخدام هذا النموذج. ويرى **Ye** أن الدور الهام الذي تؤديه النماذج المختلفة في إكتشاف إدارة الأرباح من خلال تحديد الإستحقاق الإجمالي وتقسيمه إلى مكونيه الإستحقاق غير

الإختياري والإختياري قد شجع الباحثين على المقارنة بين هذه النماذج مع محاولة إعداد نماذج جديدة في هذا المجال.

(5) نموذج Dechow & Sloan (1991) – Industry Model

تناول **Dechow et al. (1995)** نموذج **Dechow & Sloan** والذى يقوم أيضاً – كما هو الحال في نموذج Jones – على إفتراض وجود تغيرات في الإستحقاق غير الإختياري عبر الزمن. كما يفترض هذا النموذج أن محددات الإستحقاق غير الإختياري تكون شائعة فيما بين الشركات التي تنتمي لصناعة معينة. ولعل هذا ما دعى الكاتبان إلى تسميته "نموذج الصناعة". ويتم تقدير الإستحقاق غير الإختياري في ظل هذا النموذج كالتالي:

$$NDA_t = \beta_1 + \beta_2 \, median_j \ (TA_t \ / \ A_{t-1})$$

حيث:

$median_j \ (TA_t \ / \ A_{t-1})$	تمثل الوسيط لقيمة الإستحقاق الإجمالي لعينة من الشركات التي تنتمي لصناعة معينة في السنة t مقسوماً على إجمالي الأصول في نهاية السنة t-1.
j	يشير إلى الصناعة التي تنتمي إليها مفردات العينة من الشركات.
β_1, β_2	تمثل معلمات النموذج التي يتم تقديرها بإستخدام طريقة المربعات الصغرى لمفردات عينة الدراسة.

وبعد قياس الإستحقاق الإجمالى سواء بإستخدام مدخل الميزانية العمومية، أو مدخل التدفقات النقدية كخطوة أولى، ثم تقدير الإستحقاق غير الإختيارى بإستخدام أحد النماذج السابقة، فإنه يمكن تقدير درجة أو مستوى إدارة الأرباح من خلال التعرف على الإستحقاق الإختياري **(DA)** والذي يشير إلى المبالغة أو التخفيض المتعمد فى الأرباح من قبل الإدارة. ويمكن تقدير الإستحقاق الإختياري (DA) للشركة (i) فى السنة (t) من خلال الفرق بين الإستحقاق الإجمالي، والإستحقاق غير الإختياري كالتالي **{Bedard et al. (2001);Lobo&Zhou (2001);Cornett et al. (2006)}**:

$$DA_{i,t} = TA_{i,t} - NDA_{i,t}$$

(6) نموذج Beneish (1999)

تناول **Beneish&Nichols (2005)** نموذج **Beneish (1999)** والـذى يسـتهدف تقدير إحتمال التأثير المتعمد أو التحكم في الأرباح إعتماداً على المعلومات الخاصـة بـالقوائم المالية والمتاحة للمستخدمين بصفة عامة. ويتضمن نموذج **Beneish** والذي يطلق عليه أيضـاً مؤشر التحكم في الأربـاح **Manipulation Score (M – Score)** إسـتخدام الإسـتحقاق الإجمالي (TA) كمتغير أساسي من متغيرات النموذج. ويرى **Beneish&Nichols** أن هـذا النموذج ذا فائدة أكبر من الإعتماد على الإستحقاق الإختياري ــ كما هو الحـال فـى النمـاذج السابقة ــ في اكتشاف إدارة الأرباح، حيث يمكن تدنية خطأ القياس فى ظل هذا النمـوذج مـن خلال إستخدام ثماني نسب مئوية متنوعة بما فيها إستخدام الإستحقاق الإجمالي بهدف إكتشـاف التحريفات المتعلقة بالقوائم المالية والتي قد تنتج عن التأثير المتعمد أو الـتحكم فـي الأربـاح. ويلاحظ أنه عند تطبيق هذا النموذج على عينة من الشركات الخاضعة لقواعد هيئـة الإشـراف والرقابة على تداول الأوراق المالية **SEC**، وجد أن الشركات التي إتسمت بوجود إحتمال مرتفع للتحكم في الأرباح في سنة معينة قد حققت أرباحاً أقل في السنوات التالية، وأصـبحت ذات أداء ضعيف في سوق الأوراق المالية. وهذا يعني أن الإعتماد على إحتمال التأثير المتعمد أو التحكم في الأرباح يساهم بدور كبير في تقييم الأداء المالي للشركات ومن ثم إتخاذ قرارات إسـتثمارية أفضل. ويمكن صياغة نموذج تقدير إحتمال التحكم في الأرباح **(M – Score)** كالتالي:

$$MI = -4.84 + .920\ DSRI + .528\ GMI + .404\ AQI + .892\ SGI + .115\ DepI - .172\ SGAI + 4.679\ TA - .327\ LEVI$$

ويمكن توضيح هذه المتغيرات كالتالي **(Krishnan et al., 2008)**:

MI : تمثل مؤشراً للتحكم في الأرباح والذي يتم تحويله إلى إحتمـال لإدارة الأرباح وذلك من خلال إستخدام جدول التوزيع المعتدل المعياري.

DSRI : تمثل مؤشراً لمتوسط عدد الأيام المتعلقة بالبيع الآجل.

GMI : تمثل مؤشراً لهامش الربح.

AQI : تمثل مؤشراً لإستخدام الأصول.

SGI : تمثل مؤشراً للنمو في المبيعات.

DepI : تمثل مؤشراً للإهلاك.

SGAI : تمثل مؤشراً للمصروفات البيعية والإدارية والمصروفات العامة.

TA : تمثل الإستحقاق الإجمالي منسوباً إلى إجمالي الأصول في بداية السنة.

LEvI : تمثل مؤشراً للرفع المالي.

ويمكن إحتساب المؤشرات السابقة كالتالى (Beneish&Nichols, 2005):

$$DSRI = (Receivables_t \ / \ Sales_t) / (Receivables_{t-1} \ / \ Sales_{t-1})$$

$$GMI = \frac{Sales_{t-1} - cost\ of\ Goods\ sold_{t-1}}{Sales_{t-1}} \Big/ \frac{Sales_t - cost\ of\ Goods\ sold_t}{Sales_t}$$

$$AQI = 1 - \frac{CA_t + PPE_t}{A_t} \Big/ 1 - \frac{CA_{t-1} + PPE_{t-1}}{A_{t-1}}$$

مع ملاحظة أن: CA تمثل الأصول المتداولة.

PPE تمثل إجمالي الأصول الثابتة الملموسة.

A تمثل إجمالي الأصول.

$$SGI = Sales_t \ / \ Sales_{t-1}$$

$$DepI = \frac{Depreciation_{t-1}}{Depreciation_{t-1} + PPE_{t-1}} \Big/ \frac{Depreciation_t}{Depreciation_t + PPE_t}$$

$$SGAI = \frac{SGA\ expense_t}{Sales_t} \Big/ \frac{SGA\ expense_{t-1}}{Sales_{t-1}}$$

$$LevI = \frac{LTD_t + CL_t}{A_t} \Big/ \frac{LTD_{t-1} + CL_{t-1}}{A_{t-1}}$$

$$TA = (IBX_t - CFO_t) \ / \ A_t$$

مع ملاحظة أن: SGA تمثل المصروفات البيعية والإدارية والمصروفات العامة.

LTD تمثل الديون طويلة الأجل.

CL تمثل الإلتزامات المتداولة.

IBX تمثل صافي الدخل قبل البنود غير العادية والإستثنائية.

CFO تمثل التدفقات النقدية من العمليات.

ويرى **Krishnan et al. (2008)** أن نموذج **Beneish (1999)** يستهدف تقدير إحتمال التأثير المتعمد أو التحكم في الأرباح وذلك بالإعتماد على مجموعة معينة من المتغيرات الخاصة بالقوائم المالية. وبالتالي، فإن هذا النموذج لا يعد نموذجاً لقياس الإستحقاق الإختياري **(DA)**، وإنما يستخدم بهدف إكتشاف إدارة الأرباح. ولقد أوضحت نتائج تطبيق هذا النموذج وجود علاقة قوية بين إحتمال التأثير المتعمد، أو التحكم من ناحية، والمتغيرات المعنية المتضمنة في هذا النموذج من ناحية أخرى.

ويرى الباحث أن هناك تفاوتاً فى قدرة النماذج السابقة علـى تقـدير الإسـتحقاق غيـر الإختيارى، ومن ثم إكتشاف إدارة الأرباح وفقاً للإفتراضات المرتبطة بكل نمـوذج مـن هـذه النماذج. فمثلاً يقوم نموذج **(Healy,1985)** على إفتراض غير منطقى والذى يتمثـل فـى أن إدارة الأرباح تتم بشكل منتظم من فترة لأخرى، وبالتالى فإن الإستحقاق غير الإختيارى المقدر ــ وفقاً لهذا النموذج ــ يمثل متوسط الإستحقاق الإجمالى عن فترة معينة (فترة التقدير) مقسوماً على إجمالى الأصول فى أول الفترة. ولكن عند النظر إلى ممارسات إدارة الأرباح، يلاحظ أنها تتسم بعدم الإنتظام من فترة لأخرى سواء فى الهدف من هذه الممارسات (مبالغة أو تخفيض أو تمهيد الأرباح)، أو فى درجة التأثير على مستوى الأرباح. وكـذلك الحـال بالنسـبة لنمـوذج **(DeAngelo,1986)** والذى يقوم على إفتراض عدم وجود تغيرات إقتصادية جوهرية من فترة لأخرى، وبالتالى فإنه ــ وفقاً لهذا النموذج ــ لا يوجد فرق بين الإستحقاق الإجمـالى للفتـرة السابقة، والإستحقاق غير الإختيارى للفترة الحالية. كما أن هذا الإفتراض لا يتمشى مع الواقـع العملى والذى يتسم بالعديد من التقلبات الإقتصادية من فترة لأخرى.

أما بالنسبة لنموذج **(Jones,1991)** فإنه يقـوم علـى إفتـراض أن الإسـتحقاق غيـر الإختيارى يتمثل فى التغيرات التى تحدث فى الإيرادات، بالإضافة إلى الإستفادة مـن خـدمات الأصول الثابتة الملموسة. وبناء على ذلك، فإنه يعاب على هذا النموذج إفتراضه عدم إسـتخدام المديرين لعناصر الإيرادات الآجلة فى إدارة الأرباح، رغم أن المبيعات الآجلـة تمثـل أكثـر الوسائل إستخداماً فى إدارة الأرباح نتيجة لتأثيرها الإيجابى على الإيرادات، ومـن ثـم زيـادة الارباح من ناحية، إلى جانب زيادة الأصول ممثلة فى رقم العملاء من ناحية أخرى. ولعل هذا ما دعى إلى تعديل هذا النموذج من خلال نموذج **Jones المعدل (1991)**، والذى تم فيه إستبعاد التغير فى حسابات العملاء (والتى تمثل أثر عنصرالإيرادات الآجلة) من التغير فى الإيـرادات ككل. وبذلك فإن الجزء المتبقى من الإيرادات يمثل الإيرادات أو المبيعات النقدية، والتى يفترض أنها تتم بشكل طبيعى ودون تدخل الإدارة.

وفيما يتعلق بنموذج **(Dechow&Sloan,1991)** ، فرغم إمكانية إستخدامه فى مجـال تقدير الإستحقاق غير الإختيارى، إلا أنه يقتصر إستخدامه على الشركات التى تنتمى إلى صناعة معينة، مما يؤدى إلى عدم إمكانية تطبيقه على عينة من الشركات التى تنتمى إلى عدة صناعات فى نفس الوقت. أما بالنسبة لنموذج **(Beneish,1999)** ، فإنه يعد من أفضل النماذج التى يمكن إستخدامها فى مجال قياس إحتمال التحكم فى الأرباح **(MI)** إعتماداً على إستخدام العديـد مـن المتغيرات التى تتضمن الإستحقاق الإجمالى. ورغم ذلك، فإن نموذج **Jones** المعدل يعد أكثـر النماذج إستخداماً فى الدراسات المتعلقة بإدارة الأرباح. وقد يرجع ذلـك، إلـى قـدرة نمـوذج **Jones** المعدل على تحديد مدى وجود إدارة للأرباح من عدمه. أما نموذج **(Beneish, 1999)**

فإنه يساعد على تقدير إحتمال التحكم فى الأرباح دون تحديد إتجاه هذا الـتحكم (بالمغـالاة أو التخفيض فى الأرباح).

وبناء على ما سبق، سيتم إستخدام نموذج **Jones المعدل (1991)** فى الشق التطبيقى من هذا البحث، وذلك نظراً لإفتراضه وجود تغيرات فى مستوى الإستحقاق غير الإختيارى من فترة لأخرى، وقدرته على التحكم فى العديد من المتغيرات المؤثرة على الإستحقاق غير الإختيـارى (ومثال ذلك، التغير فى الإيرادات، والتغير فى العملاء، وخدمات الأصـول الثابتـة الملموسـة بالنسبة للشركة). كما يتسم تطبيق هذا النموذج بالسهولة إذ أنه يتطلب توافر القوائم المالية عـن فترتين ماليتين متتاليتين. ولعل هذا ما دعى العديد من الدراسات إلى إستخدامه فى إكتشاف إدارة الأرباح. وأخيراً، يمكن لهذا النموذج مساعدة الأطراف المهتمة بأمر الشركة من ناحيـة تقـدير مدى قيام الشركة بإدارة الأرباح من عدمه.

ومن جهة أخرى، فإنه نظراً للآثار السلبية الناجمة عن إدارة الأرباح بالنسبة لجودة القوائم المالية وما تحتويه من معلومات، وبالتالى التأثير سلباً على عملية إتخاذ القرارات وتخصـيص الموارد الإقتصادية بين الشركات، ووضع نظم الحوافز، وصياغة شروط المديونية، فقد تنـاول العديد من الدراسات أهم المقاييس أو النماذج التى يمكن إستخدامها فى قياس أو تقـدير جـودة القوائم المالية، وهو ما سيتم تناوله فيما يلى.

2-4-6 نماذج قياس جودة القوائم المالية

تعنى جودة القوائم المالية، أو جودة المعلومات المحاسبية، ما تتصف به هذه المعلومـات من مصداقية وما تحققه من منفعة لمستخدميها، مع خلوها من التحريف والتضليل، وإعدادها في ضوء مجموعة من المعايير القانونية والرقابية والمهنية والفنية، بما يساعد على تحقيق الهـدف من إستخدامها. وتتمثل المعايير القانونية فى الإلتزام بالقوانين واللـوائح المنظمـة. وتتضـمن المعايير الرقابية ممارسة الجهات المختلفة المعنية بجودة المعلومات دورها الفعال، ومثال ذلـك المراجعين، ولجنة المراجعة، والمساهمين، والأجهزة الرقابية. أما المعايير المهنية فتتمثل فـى معايير المحاسبة والمراجعة الواجب الإلتزام بها. وأخيراً، فإن المعاييرالفنية تتضمن الملاءمـة، والثقة فى المعلومات المحاسبية (خليل، 2005). وقد أشار بعض الدراسـات إلـى أن جـودة المعلومات المحاسبية تتمثل في الدقة التي يجب أن تتسم بها القـوائم الماليـة عنـد توصـيلها المعلومات عن عمليات الشركة، وخاصة ما يتعلق بالأربـاح المحاسـبية، والتـدفقات النقديـة المتوقعة وذلك للمستثمرين وغيرهم من الفئات المستفيدة من المعلومات المحاسـبية **(Verdi , 2006).**

ونظراً للدور الجوهرى الذى تؤديه المعلومات المحاسبية المتضمنة فى القوائم الماليـة، فقد إهتمت المنظمات المهنية بإصدار المعايير التي تتناول جودة المعلومات المحاسبية. ولعل أهم

هذه الإصدارات، صدور قائمة المفاهيم رقم (1) الصادرة عن الـ **FASB** عام 1978، بالإضافة إلى قائمة المفاهيم رقم (2) الصادرة عام 1980. وعلى المستوى الدولي، فقد اهتمت لجنة معايير المحاسبة الدولية **IASC** بإعداد دراسة لتحديد معايير جودة المعلومات المحاسبية عام 1989. ولقد حدد الـ **FASB** معايير جودة المعلومات المحاسبية الواردة بالقوائم المالية في معيارين أساسيين هما: معيار الملاءمة والذي يتحقق عند توافر متطلبات فرعية تتمثل في التوقيت الملائم، والتغذية العكسية، والقدرة التنبؤية، ومعيار المصداقية (إمكانية الإعتماد عليها) والذي يتحقق عند توافر متطلبات فرعية تتمثل في صدق المعلومات في التعبير عن الأحداث، وإمكانية التحقق، والحيادية. وإلى جانب ذلك، يجب توافر خاصيتين ثانويتين هما: الإتساق (الثبات) في التطبيق، والقابلية للمقارنة. وقد أضاف **(2000) Jonas&Blanchet** إلى معايير الـ **FASB** السابقة بعض الخصائص الواجب توافرها بهدف تحسين جودة المعلومات المحاسبية. وتتمثل هذه الخصائص فى الوضوح، وإكتمال المعلومات، وإستمرارية الأرباح، والمعلومات التفصيلية. ويمكن تلخيص أهم الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية الواجب توافرها حتى تكون مفيدة لمستخدميها – وفقاً لبعض الدراسات والهيئات المعنية – في الجدول التالي (طاحون، 2001):

الهيئة أو الدراسة	**أهم الخصائص النوعية**
الجمعية الأمريكية للمحاسبة (1966)	الملاءمة، إمكانية التحقق، البعد عن التحيز، التماثل، الثبات، القابلية للقياس الكمي.
Trublood (1973)	الملاءمة، إمكانية الإعتماد، الأهمية النسبية، القابلية للفهم، البعد عن التحيز، الإتساق، إمكانية المقارنة، الجوهر/الشكل.
تقارير الشركات البريطانية (1975)	الملاءمة، الموضوعية، إمكانية الإعتماد، الوقتية، إمكانية المقارنة، الإكتمال، القابلية للفهم.
قائمة المفاهيم رقم (2) الصادرة عن FASB (1980)	الملاءمة ، إمكانية الإعتماد، الأهمية النسبية، أمانة العرض، القابلية للفهم، الحيادية، الثبات، القابلية للمقارنة، إمكانية التحقق، التكلفة/المنفعة، الوقتية، القيمة التنبؤية، التغذية العكسية.
Stamp (1980)	الملاءمة، الموضوعية، القابلية للمقارنة، الوقتية، الوضوح، الإفصاح التام، إمكانية التحقق، الدقة، التماثل، البعد عن التحيز، الجوهر على حساب الشكل، الأهمية النسبية، التكلفة والمنفعة، المرونة، الإتساق، التحفظ، المعقولية.
لجنة معايير المحاسبة الدولية **IASC**	الملاءمة، إمكانية الإعتماد، إمكانية التحقق، القابلية للفهم، التكاملية، أمانة العرض، القيمة التنبؤية، الموضوعية.

(1989)	

المصدر: طاحون (2001)، ص. 10.

وقد أشار **Penman (2003)** إلى أن هناك العديد من العوامل التى يمكن أن تؤثر سلباً على جودة المعلومات المحاسبية، ويمكن إجمالها فى ثلاثة عوامل هى: **أولها**، عدم التطبيق السليم أو تجاهل المبادىء المحاسبية المعنية بالحفاظ على وتحسين الجودة، حيث أن بعض الممارسات مثل التكلفة المبالغ فيها لإعادة هيكلة الشركات، وتعجيل الإعتراف بالإيرادات في الفترة الحالية، والمبالغة في تكوين المخصصات، وتأجيل تسجيل بعض العمليات التى تخص الفترة الحالية إلى الفترة التالية، أو العكس كلها تمثل خروجاً عن التطبيق السليم لمبادىء الإعتراف بالإيراد، ومقابلة الإيرادات والمصروفات، وليست راجعة إلى فشل المبادىء المحاسبية نفسها. **وثانيها**، توافر العديد من البدائل المحاسبية لمعالجة بعض الأحداث الإقتصادية. ورغم أن ذلك يستهدف أساساً توفير المرونة في المعالجات المحاسبية، إلا أن بعض المديرين قد يقومون بإختيار غير سليم عن عمد، أو عن غير عمد للبديل المحاسبي غير الملائم، ومن ثم التأثير سلباً على جودة المعلومات المحاسبية. **وثالثها**، تعارض المصالح بين العديد من الأطراف مثل الإدارة، والملاك، والمراجعين، والدائنين، مما يؤدي إلى عدم الإتفاق حول ما يجب أن يكون عليه الأداء المحاسبي الجيد، خاصة وأن لكل طرف من الأطراف السابقة مستوى معين من الجودة يتفق مع الهدف المرغوب تحقيقه.

ولقد شهدت السنوات الأخيرة مزيداً من الإهتمام من قبل الباحثين، والجهات المعنية بمهنة المحاسبة بقضية جودة القوائم المالية معبراً عنها بمقاييس متعددة تختص بجودة الأرباح، وجودة المستحقات، ومدى التحفظ في التقرير المالي للشركة، وجودة التقرير المالي **Givoly et al. (2009)** . ولعل هذا الإهتمام يرجع بدرجة كبيرة إلى الإنهيارات المالية لكبرى الشركات الامريكية بسبب إدارة الأرباح والتي حدثت في أوائل القرن الحادى والعشرين. هذا إلى جانب أن الأرباح تظل عرضة لإحداث تأثيرات متعمدة عليها نتيجة لما تسمح به المبادىء المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً من حرية كبيرة في إستخدام التقديرات المحاسبية، إلى جانب قدرة الإدارة على التحكم فى توقيت حدوث بعض الأنشطة الحقيقية عند إحتساب أرباح الشركة **(Hermanns, 2006)**. ونظراً لأنه يترتب على إدارة الأرباح العديد من الآثار السلبية وخاصة بالنسبة لمدى جودة المعلومات المحاسبية، فقد توصل العديد من الدراسات **[e.g., Barua (2005), Verdi (2006), Yu&Sivaram (2008), Givoly et al. (2009)]** لعدد من النماذج المتعلقة بقياس جودة القوائم المالية، والتى سوف يتم تناولها فيما يلي بشىء من التفصيل.

(1) نموذج Barua (2005)

إستهدف هذا النموذج التوصل إلى مقياس متكامل لجودة الأرباح، وذلك بما يتمشى مع خصائص جودة المعلومات التي وردت في قائمة المفاهيم رقم (2) الصادرة عن الـ **FASB** عام 1980. ووفقاً لهذه القائمة فإن خصائص جودة المعلومات المحاسبية تتمثل في الملاءمة، وإمكانية الإعتماد عليها، والتي تساهم في زيادة منفعة هذه المعلومات لأغراض إتخاذ القرارات. ونظراً لأن تركيز بعض الدراسات على إحدى محددات الجودة أو إحدى مكوناتها لا يساعد على إعداد تصور كامل عن جودة الأرباح، فقد سعى هذا النموذج إلى التوصل لمقياس شامل قدر الإمكان للجودة بحيث يتضمن المكونات المختلفة لمحددي جودة الأرباح وهما الملاءمة، وإمكانية الاعتماد. وتتمثل هذه المقاييس فيما يلي:

أولاً: مقاييس الملاءمة:

1- القيمة التنبؤية

يتم قياس القيمة التنبؤية بمدى قدرة الأرباح الحالية على التنبؤ بالأرباح المستقبلية والتدفقات النقدية المتوقعة. ولقياس هذه القيمة، فإنه يمكن إستخدام أربعة نماذج تستهدف فحص العلاقة بين الأرباح الحالية (أو مكوناتها) من ناحية والأرباح المستقبلية أو التدفقات النقدية المتوقعة من ناحية أخرى كالتالي:

(أ) العلاقة بين الأرباح المستقبلية والأرباح الحالية:

يمكن تقدير مدى قدرة الأرباح الحالية على التنبؤ بالأرباح المستقبلية كالتالي:

$$\mathbf{ROA_{t+1} = \lambda_0 + \lambda_1\ ROA_t + e_t}$$

حيث:

ROA تمثل الأرباح قبل العناصر غير العادية والإستثنائية والعمليات غير المستمرة مقسومة على متوسط إجمالي الأصول، أو إجمالى الأصول فى نهاية السنة.

λ_0 الحد الثابت، وهو يمثل الحد الأدنى الذى يساويه ROA_{t+1} عندما يكون ROA_t = صفر.

λ_1 معامل الإنحدار، والذى يوضح إتجاه العلاقة بين المتغير التابع والمستقل.

e تمثل حد الخطأ العشوائى، والذى قد يرجع إلى وجود متغيرات أخرى وأخطاء قياس والأخطاء العشوائية.

(ب) العلاقة بين الأرباح المستقبلية ومكونات الأرباح الحالية:

يؤدي تقسيم رقم الأرباح الحالية إلى مكوناته (الأربـــاح التشـــغيلية، والأربـــاح غيـــر التشغيلية، والضرائب والعناصر الأخرى) إلى تحسين المقدرة التنبؤية بالأرباح المستقبلية. ووفقاً لنموذج **Barua (2005)** تنقسم الأرباح إلى تدفقات نقدية، ومستحقات، وعناصر أخرى. وبناءً على ذلك يتم تقدير القيمة التنبؤية كالتالي:

$$\mathbf{E_{t+1} = \delta_0 + \delta_1\ OCF_t + \delta_2\ TA_t + \delta_3\ SI_t + e_t}$$

حيث:

E_{t+1} : تمثل الأرباح المستقبلية الخاصة بالسنة t+1.

δ_0 : الحد الثابت، وهو يمثل الحد الأدنى الذى يساويه E_{t+1} عندما تكون باقى المتغيرات = صفر.

$\delta_1, \delta_2, \delta_3$: معاملات الإنحدار، والتى توضح إتجاه العلاقة بين المتغير التابع والمتغيرات المستقلة.

OCF_t : تمثل التدفقات النقدية من العمليات للسنة t، وتقاس بالفرق بين E_t، TA_t .

TA_t : تمثل الإستحقاق الإجمالي في السنة t ويقاس كالتالي:

$$\underline{\mathbf{TA_t = \Delta CA - \Delta CL - \Delta\ Cash + \Delta C\ DEBT - Dep}}$$ حيث:

ΔCA يمثل التغير فى إجمالى الأصول المتداولة.

ΔCL يمثل التغير فى إجمالى الإلتزامات المتداولة.

Δ **Cash** يمثل التغير فى رصيد النقدية.

$\Delta CDEBT$ يمثل الجزء الذى يخص الفترة الحالية من الإلتزامات طويلة الأجل.

Dep يمثل مصروفات الإهلاك، والإستنفاد.

SI_t تمثل عناصر أخرى (Special items) في السنة t. مع ملاحظة أن كل المتغيرات الخاصة بالمعادلة السابقة يتم قسمتها على متوسط إجمالي الأصول. ولم يتضمن النموذج السابق أى أمثلة على هذه العناصر الأخرى **SI** ، أو كيفية قياسها.

(ج) العلاقة بين التدفقات النقدية المستقبلية والأرباح الحالية:

يمكن تقدير مدى قدرة الأرباح الحالية على التنبؤ بالتدفقات النقدية المستقبلية كالتالى:

$$\mathbf{OCF_{t+1} = \alpha_0 + \alpha_1\ E_t + \omega_t}$$

حيث:

OCF تمثل التدفقات النقدية من العمليات في السنة t+1، بينما تمثل E_t الأرباح التي تخص السنة t (الأرباح الحالية). مع ملاحظة أنه يتم قسمة كلاً من **OCF** ، E_t على متوسط إجمالي الأصول.

α_0 الحد الثابت.

α_1 معامل الإنحدار، والذى يوضح إتجاه العلاقة بين المتغير التابع والمستقل.

ω_t تمثل حد الخطأ العشوائى، والذى قد يرجع إلى وجود متغيرات أخرى وأخطاء قياس والأخطاء العشوائية.

(د) العلاقة بين التدفقات النقدية المستقبلية، ومكونات الأرباح الحالية:

يؤدى تقسيم الأرباح الحالية إلى مكوناتها (كما ورد في (ب)) إلى تحسين المقدرة التنبؤية بشكل كبير كالتالي:

$$OCF_{t+1} = \pi_0 + \pi_1 \ OCF_t + \pi_2 \ TA_t + \pi_3 \ SI_t + \omega_t$$

مع ملاحظة أن جميع المتغيرات بالنموذج سبق تناولها في ب، ج.

2- قيمة التغذية العكسية:

تتمثل قيمة التغذية العكسية للأرباح في مدى قدرة الأرباح الخاصة بالسنة الحالية على التأثير في التوقعات الخاصة بأرباح السنة التالية. ويمكن قياس قيمة التغذية العكسية من خلال الفرق بين أخطاء التنبؤ للسنة التالية قبل وبعد أخذ أرباح السنة الحالية في الإعتبار كالتالي:

$$FV_t = [| PE_B | - | PE_A |]$$

حيث:

FV_t تمثل قيمة التغذية العكسية للأرباح في السنة t.

PE_B تمثل أخطاء التنبؤ في أرباح السنة التالية قبل أخذ الأرباح الحالية في الإعتبار.

PE_A تمثل أخطاء التنبؤ في أرباح السنة التالية بعد أخذ الأرباح الحالية في الإعتبار.

مع ملاحظة أنه إذا كانت $| PE_B | > | PE_A |$ ، فإن قيمة التغذية العكسية تصبح موجبة، والعكس صحيح.

ثانياً: مقاييس إمكانية الاعتماد:

وفقاً لنموذج **Barua (2005)** فإن العرض الصادق والقابلية للتحقق يمثلان أهم المكونات التي توضح مدى إمكانية الإعتماد على المعلومات المحاسبية. ويلاحظ أن هناك العديد من المقاييس الخاصة بالمستحقات غير العادية، والمستحقات غير العادية لرأس المال العامل، وأخطاء تقدير المستحقات التي يمكن إستخدامها لتقدير مدى جودة العرض الصادق والقابلية للتحقق، ومن ثم مدى إمكانية الإعتماد. وتتمثل تلك المقاييس فيما يلي:

(أ) المستحقات غير العادية:

يمكن قياس المستحقات غير العادية **(Abnormal Accruals)** من خلال إيجاد القيمة المطلقة للبواقي **Residuals** – والتي تمثل تقديراً للخطأ العشوائى**(ε)**، والذى قد يرجع إلى عدم أخذ بعض المتغيرات فى الإعتبار، أو إلى أخطاء القياس – وذلك من خلال معادلة الإنحدار التالية والتي إعتمد فيها **Barua** على نموذج **Jones** المعدل كالتالي:

$$TA_{i,t} = \beta_1 \ (1 / A_{i,t-1}) + \beta_2 \ (\Delta REV_{i,t} - \Delta REC_{i,t}) + \beta_3 PPE_{i,t} + \beta_4 OCF_{i,t} + \beta_5 BM_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

حيث:

$TA_{i,t}$ تمثل الإستحقاق الإجمالي للشركة (i) في السنة (t) .

$A_{i,t-1}$ تمثل إجمالي الأصول للشركة (i) في نهاية السنة السابقة (t-1).

$\Delta REV_{i,t}$ تمثل إيرادات السنة (t) ناقصاً إيرادات السنة (t-1).

$\Delta REC_{i,t}$ تمثل رصيد العملاء في نهاية السنة (t) ناقصاً رصيد العملاء في نهاية السنة (t-1).

$PPE_{i,t}$ تمثل إجمالي الأصول الثابتة الملموسة في السنة (t).

$OCF_{i,t}$ تمثل التدفقات النقدية من العمليات عن السنة (t).

مع ملاحظة أن جميع المتغيرات السابقة (ΔREV، Δ REC، PPE، OCF) يتم قسمتها على إجمالي الأصول في نهاية السنة (t-1).

$BM_{i,t}$ تمثل النسبة بين القيمة الدفترية، والقيمة السوقية للسهم في نهاية السنة (t).

$\varepsilon_{i,t}$ تمثل حد الخطأ العشوائى، والذى قد يرجع إلى وجود متغيرات أخرى وأخطاء قياس والأخطاء العشوائية.

(ب) المستحقات غير العادية لرأس المال العامل:

يمكن تقدير المستحقات غير العادية لرأس المال العامل من خلال الفرق بين المستحقات الفعلية والمتوقعة لرأس المال العامل. ووفقاً لنموذج **Barua (2005)** فإن المستحقات الفعلية لرأس المال العامل تتمثل في رأس المال العامل غير النقدي للسنة الحالية، أما المستحقات المتوقعة فإنها تعتمد على العلاقة بين رأس المال العامل غير النقدي للسنة السابقة والمبيعات. ويمكن توضيح ذلك كالتالي:

$$\mathbf{AWCA_t = WC_t - [(WC_{t-1} / S_{t-1}) * S_t]}$$

حيث:

$\mathbf{AWCA_t}$ تمثل المستحقات غير العادية لرأس المال العامل في نهاية السنة t.

$\mathbf{WC_t}$ تمثل رأس المال العامل غير النقدي فى نهاية السنة (t)، ويقاس كالتالي: [(الأصول المتداولة – نقدية وإستثمارات قصيرة الأجل) – (الإلتزامات المتداولة – نصيب الفترة الحالية من الديون طويلة الأجل)].

S تمثل المبيعات.

(ج) أخطاء تقدير المستحقات لرأس المال العامل:

يستهدف قياس هذه الأخطاء تقدير مدى إنعكاس مستحقات رأس المال العامل على التدفقات النقدية للفترات السابقة والحالية والتالية، ومن ثم تقدير مدى جودة مستحقات رأس المال العامل، ومدى جودة العرض الصادق والقابلية للتحقق كالتالي:

$$\mathbf{WCAC_t = \gamma_0 + \gamma_1\ OCF_{t-1} + \gamma_2\ OCF_t + \gamma_3\ OCF_{t+1} + V}$$

حيث:

$\mathbf{WCAC_t}$ تمثل المستحقات الخاصة برأس المال العامل في السنة (t).

OCF تمثل التدفقات النقدية من العمليات.

V تمثل حد الخطأ العشوائى، والذى قد يرجع إلى وجود متغيرات أخرى وأخطاء قياس والأخطاء العشوائية.

مع ملاحظة أن كل المتغيرات في المعادلة السابقة يتم قسمتها على متوسط إجمالي الأصول، كما أن الإنحراف المعياري للبواقي المتعلقة بهذه المعادلة (V) يمثل مقياساً للعرض الصادق والقابلية للتحقق.

(2) نموذج Verdi (2006)

وفقاً لهذا النموذج يمكن تقدير جودة التقرير المالي بإستخدام مقاييس جودة المستحقات **Accruals Quality**. ويلاحظ أن إستخدام هذه المقاييس يقوم على فكرة مؤداها أن الإستحقاق يمثل تقديراً للتدفقات النقدية المتوقعة، كما أن الأرباح سوف تكون أكثر تعبيراً عن التدفقات المتوقعة عندما يكون خطأ القياس المتضمن **Embedded** في عملية المستحقات عند حده الأدنى. ويتضمن قياس جودة التقرير المالي كل من مكونات الإستحقاق غير الاختياري، ومكونات الإستحقاق الاختياري، حيث تتمثل المكونات غير الإختيارية في حجم الشركة، والتقلبات **Voltality** في التدفقات النقدية، والتقلب في المبيعات، ودورة التشغيل بالشركة، بالإضافة إلى مدى تحقيق الشركة لخسائر. أما المكونات الإختيارية فإنها تتمثل في البواقي **Residuals**. ويمكن توضيح ذلك فيما يلي:

$$\text{Reporting Quality}_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 * \text{Size}_{i,t-1} + \beta_2 * \text{Cash Flow vol}_{i,t-1} + \beta_3 * \text{Sales vol}_{i,t-1} + \beta_4 * \text{Oper. Cycle}_{i,t-1} + \beta_5 * \text{Neg Net Income}_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t}$$

حيث:

$\text{Reporting Quality}_{i,t}$	تمثل جودة التقرير المالي أو جودة المستحقات للشركة (i) في السنة (t).
Size_{t-1}	تمثل اللوغاريتم الطبيعي لإجمالي الأصول في السنة (t-1).
Cash Flow vol	تمثل الإنحراف المعياري للتدفقات النقدية من العمليات عبر السنوات من (t-4) إلى (t).
Sales vol	تمثل الإنحراف المعياري للمبيعات عبر السنوات من (t-4) إلى (t).
Oper. Cycle	تمثل اللوغاريتم الطبيعي لدورة التشغيل بالنسبة للشركة.
Neg Net Income	تمثل نسبة عدد السنوات التي تم فيها التقرير عن صافي دخل سالب (صافي خسارة) قبل البنود غير العادية والإستثنائية للشركة عبر السنوات من (t-4) إلى (t).
$\varepsilon_{i,t}$	تمثل حد الخطأ العشوائى، والذى قد يرجع إلى وجود متغيرات أخرى وأخطاء قياس والأخطاء العشوائية في السنة (t).

(3) نموذج Yu & Sivaram (2008)

وفقاً لهذا النموذج، تتمثل أهم مقاييس جودة الأرباح والتي تستخدم على نطاق واسع في الدراسات المحاسبية في مقياس جودة المستحقات، إلى جانب مقياس مدى إستمرارية **Persistence** الأرباح. ويلاحظ أن جودة الأرباح تزداد كلما كانت أخطاء القياس أو التقدير عند حدها الأدنى. ويمكن إستعراض هذه المقاييس كما يلي:

(أ) مقياس جودة المستحقات

يمكن قياس جودة المستحقات من خلال فحص العلاقة بين الإستحقاق الإجمالي (TA) من ناحية، والتدفقات النقدية من العمليات والتي تخص الفترة السابقة، والحالية، والمستقبلية من ناحية أخرى كالتالي:

$$\frac{TA_{i,t}}{Assets_{i,t}} = \beta_{0,i} + \beta_{1,i}\frac{Cfo_{i,t-1}}{Assets_{i,t-1}} + \beta_{2,i}\frac{Cfo_{i,t}}{Assets_{i,t}}$$

$$+ \beta_{3,i}\frac{Cfo_{i,t+1}}{Assets_{i,t+1}} + V_{i,t}$$

حيث:

$TA_{i,t}$ تمثل الإستحقاق الإجمالي للشركة (i) في السنة (t)، ويقاس كما يلي:

$$TA = \Delta CA - \Delta CL - \Delta Cash + \Delta\ STDebt - DePN$$

مع ملاحظة أن:

ΔST Debt تمثل الجزء الذى يخص الفترة الحالية من الإلتزامات طويلة الأجل.

DePN تمثل مصروفات الإهلاك، والإستنفاد.

Cfo تمثل التدفقات النقدية من العمليات، وتقاس من خلال الفرق بين صافي الدخل قبل العناصر الإستثنائية وغير العادية، والإستحقاق الإجمالي TA

ويلاحظ أنه يمكن الحصول على مقياس جودة المستحقات عن طريق إيجاد الإنحراف المعياري للقيمة المتبقية **Residual** من المعادلة السابقة، مع ملاحظة وجود علاقة عكسية بين قيمة الإنحراف المعياري، ومستوى جودة المستحقات. بمعنى أنه كلما زادت قيمة الإنحراف المعياري، فإن ذلك يدل على وجود مستوى منخفض لجودة المستحقات، ومن ثم جودة منخفضة للأرباح، والعكس صحيح.

(ب) مقياس مدى إستمرارية الأرباح

يمكن تقدير مدى إستمرارية الأرباح من خلال فحص العلاقة بين الأرباح للفترة الحاليــة والسابقة كالتالي:

$$\mathbf{EARN_{i,t} = \lambda_{0,i} + \lambda_{1,i}\ EARN_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t}}$$

حيث:

EARN تمثل صافي الدخل قبل العناصر غير العادية والإستثنائية للشركة (i) مقسوماً علـــى متوسط عدد الأسهم المتداولة خلال السنة.

ويلاحظ أن مقياس إستمرارية الأرباح يتطلب تقدير قيمة λ_1 ، مع ملاحظة أنه إذا كانت قيمة λ_1 تقترب من الواحد الصحيح، فإن ذلك يمثل إستمرارية للأرباح ومن ثم زيـــادة جـــودة الأرباح. أما إذا إقتربت قيمة λ_1 من الصفر، فإن ذلك يعني وجود عدم إستمرارية في الأربـــاح (أرباح مؤقتة) ومن ثم إنخفاض جودة الأرباح.

(4) نموذج Givoly et al. (2009)

وفقاً لهذا النموذج، فإنه لا يوجد مقياس وحيد لجودة المعلومـــات المحاســـبية أو جـــودة الأرباح يمكنه أن يتضمن جميع الأبعاد اللازمة لقياس هذه الجودة. وهناك عدد من الخصـــائص المرتبطة بالجوانب المختلفة لجودة الأرباح ومن أمثلتها مدى صدق المستحقات، وأخطاء التقدير بالنسبة للمستحقات، ومدى وجود إدارة الأرباح، إلى جانب مدى التحفظ في التقريـــر المـــالى. ويمكن قياس هذه الخصائص كالتالي:

(أ) مدى صدق المستحقات

ويستهدف هذا المقياس تحديد مدى الصدق في تمثيل المســـتحقات لـــلأداء الإقتصـــادى الحقيقى للشركة، وذلك من خلال تحديد مدى التقارب بين المستحقات، والتدفقات النقديـــة مـــن ناحية، وصافى الدخل من العمليات التشغيلية من ناحية أخرى، كمؤشر على جـــودة الأربـــاح. ويقاس مدى صدق المستحقات كالتالي:

$$\mathbf{OI_{i,t} = \alpha + \beta_1\ CF_{i,t} + \beta_2\ ACCR_{i,t} + \varepsilon_{i,t}}$$

حيث:

$OI_{i,t}$ تمثل صافي الدخل من العمليات التشغيلية للشركة (i) في السنة (t).

CF تمثل المكون الخاص بالتدفقات النقدية، ويتم إحتسابه من خلال الفرق بين صافي الدخل من العمليات (OI)، والمستحقات (ACCR).

ACCR تمثل المكون الخاص بالإستحقاق الإجمالى، والذي يقاس من خلال التغيـــر فـــي صافي الأصول التشغيلية (NOA) من السنة (t-1) إلى السنة (t). علماً بأنه يتم قياس NOA كالتالي:

القيمة الدفترية للأسهم العادية والممتازة + إجمالي الديون – إجمالي النقدية والإستثمارات قصيرة الأجل والمبالغ المدفوعة مقدماً+حصة الأقلية minority interest.

مع ملاحظة أن جميع المتغيرات في المعادلة السابقة يتم قسمتها على صافي الأصول التشغيلية في نهاية السنة السابقة (NOA_{t-1})، كما أن مدى صدق المستحقات يتم تحديده من خلال مقدار ومعنوية β_2.

(ب) أخطاء التقدير بالنسبة للمستحقات

يرى **Givoly et al.** أن المستحقات تمثل مؤشراً تقريبياً للتدفقات النقدية المستقبلية، وكلما كانت عمليات الإستحقاق خالية من أخطاء التقدير، كلما زادت أهمية المستحقات، والأرباح فى التنبؤ بالتدفقات النقدية المستقبلية. وبناءً على ذلك، فإن الخاصية الثانية من خصائص جودة الأرباح تتمثل في درجة الثبات في العلاقة بين التدفقات النقدية، والإستحقاق الإجمالي. ويمكن قياس ذلك كالتالي:

$$TA_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \; CFO_{i,t-1} + \beta_2 \; CFO_{i,t} + \beta_3 \; CFO_{i,t+1} + \beta_4 \; \Delta Rev_{i,t} + \beta_5 \; PPE_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

حيث:

$TA_{i,t}$	تمثل الإستحقاق الإجمالي في السنة (t) للشركة (i).
CFO	تمثل التدفقات النقدية من العمليات في السنوات (t-1)، (t)، (t +1).
ΔRev_i	تمثل التغير في الإيرادات، وهي عبارة عن الفرق بين إيرادات السنة (t) ناقصاً إيرادات السنة (t-1).
PPE	تمثل إجمالي الأصول الثابتة الملموسة في السنة (t).

مع ملاحظة أنه يتم قياس التدفقات النقدية من العمليات على أساس الفرق بين صافي الدخل من العمليات المستمرة، والإستحقاق الإجمالي. كما أن كل المتغيرات في المعادلة السابقة يتم قسمتها على متوسط إجمالي الأصول في السنة (t) (أو إجمالي الأصول في بداية السنة (t)). أخيراً، فإن مقياس الجودة يتمثل في الإنحراف المعياري للقيمة المتبقية في معادلة الإنحدار السابقة. وتحديداً فإنه كلما زاد الإنحراف المعياري، كلما إنخفضت جودة المستحقات ومن ثم إنخفضت جودة الأرباح والعكس صحيح.

(ج) مدى وجود إدارة الأرباح

هناك بعض المؤشرات التي تدل على وجود إدارة الأرباح، كما أن هناك بعض النمـــاذج التي تساعد على إكتشاف إدارة الأرباح. فقد ينظر إلى رقم الأرباح الذي يقع مباشرة بعد الحـــد الأدنى لنظم المكافآت مثلاً على أنه يمثل مؤشراً لإدارة الأرباح وذلك بهدف تجنب التقرير عـــن إنخفاض فى الأرباح، أو تحقيق خسائر من ناحية، ولحصول الإدارة على الحـــد الأدنـــى مـــن المكافآت من ناحية أخرى. أيضاً، إذا كان معدل النمو في الأرباح في إحـــدى الفتـــرات الربـــع سنوية من السنة مقارنة بنفس الفترة في السنة السابقة مساوياً للصفر أو موجباً بقدر ضئيل، فإن ذلك قد يمثل مؤشراً على أن أرباح الربع الحالي تم إدارتها بهدف تجنب التقرير عـــن وجـــود إنخفاض في الأرباح مقارنة بالسنة السابقة. وبالإضافة إلى ذلك، فإن هناك العديد من النمـــاذج التي يمكن إستخدامها في إكتشاف إدارة الأرباح والتى من أبرزها نمـــوذج Jones، ونمـــوذج Jones المعدل (1991).

(د) مستوى التحفظ في التقرير المالي

يساهم إستخدام مفهوم التحفظ فى زيادة جودة المعلومات المحاسبية. ويرجع ذلـــك إلـــى أن النظام المحاسبى لا يؤثر فقط على جودة المعلومات المحاسبية المفصح عنها، وإنما يؤثر أيضـــاً على عملية توليد هذه المعلومات. ونظراً لأن الأحداث المستقبلية تواجه حالة من عدم التأكد، فإن التحفظ يساعد على الإحتياط لهذه الحالة مع مواجهة الأحداث أو البدائل السيئة. وبالتـــالى فـــإن التحفظ يمكن أن يؤثر بشكل إيجابى فى دعم قدرة معدى المعلومات المحاسبية على زيادة جودة المعلومات التى يتم توفيرها **(Fan&Zhang, 2007)**. وبناء على ذلك، فإن البعد الرابع مـــن أبعاد جودة الأرباح المحاسبية يتمثل في مدى التحفظ في التقرير المالي، والذي يعني الإعتراف وقتياً بالخسائر الإقتصادية المتوقعة مقارنة بالإعتراف بالمكاســـب الإقتصـــادية المتوقعـــة، أو الإعتراف الوقتي المنتظم بالإنخفاض في قيم الأصول. وهناك نوعان من المقاييس المســـتخدمة فى تحديد مدى التحفظ في التقرير المالي للشركة، أولهما، يتعامل مع مـــدى مراعـــاة التوقيـــت الملائم للإعتراف بالخسائر مقارنة بالمكاسب. وثانيهما، يستهدف تقدير الإحتياطيات المخفـــاه أو السرية والتي يتم إعدادها إسترشاداً بمبدأ التحفظ. وسوف يتم تناول هذين المقياسين بشيء مـــن التفصيل كالتالي **(Givoly et al., 2009):**

1 -فيما يتعلق بسرعة، أو مدى إستجابة الأرباح المحاسبية للأخبار السيئة مقارنـــة بالأخبـــار الجيدة، يمكن إستخدام مقياس لمدى الثبات أو الإستمرار النسبي **Relative Persistence** للخسائر والمكاسب. ويتم تقدير هذا المقياس بإستخدام المعامل α_3 بحيث أنه إذا كانـــت α_3 معنوية (عندما تكون P-value أقل من أو تساوى 5%) فإن ذلك يعنى أن إستجابة الأرباح

المحاسبية للأحداث السيئة مرتفعة، والعكس صحيح. ويمكن تقدير معامل α_3 من خلال معادلة الإنحدار التالية:

$$\Delta NI_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 \, D\Delta NI_{i,t-1} + \alpha_2 \, \Delta NI_{i,t-1} + \alpha_3 \, D\Delta NI_{i,t-1} * \Delta NI_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t-1}$$

حيث:

ΔNI يمثل التغير في صافي الدخل مقسوماً على القيمة الدفترية لإجمالي الأصول في بداية السنة.

DΔNI يمثل متغيراً وهمياً مساوياً للواحد الصحيح إذا كانت **ΔNI** في السنة السابقة قيمة سالبة، بينما يساوي الصفر إذا كانت **ΔNI** في السنة السابقة قيمة موجبة.

2 -فيما يتعلق بالأثر الواقع على كل من الميزانية العمومية، وقائمة الدخل نتيجة الإحتياطيات المخفاه أو السرية والتي تنشأ عن تطبيق مبدأ التحفظ فيما يتعلق بإستخدام طريقة الوارد أخيراً صادر أولاً في تقييم المخزون، ومعالجة الإستثمارات في الأصول غير الملموسة مثل البحوث والتطوير، ونفقات الدعاية والإعلان كمصروفات، يمكن إستخدام مقياس التحفظ (C-Score) والذي يستهدف تقدير درجة التحفظ كالتالي:

$$\text{C-Score}_{i,t} = \left(Inv^{res}_{i,t} + RD^{res}_{i,t} + ADV^{res}_{i,t} \right) / NOA_{i,t-1}$$

حيث:

$\text{C-Score}_{i,t}$ يمثل مقياس أو درجة التحفظ للشركة (i) في السنة (t).

Inv^{res} يمثل قيمة الإحتياطي الناتج عن استخدام طريقة Lifo في تقييم المخزون.

RD^{res} يمثل قيمة الإحتياطي الناتج عن البحوث والتطوير والذي يحتسب على أساس القيمة المقدرة لأصول البحوث والتطوير الواجب ظهورها في الميزانية العمومية.

ADV^{res} يمثل قيمة الإحتياطي الناتج عن الدعاية والإعلان والذي يتم تقديره من خلال العلامات التجارية أو العلامات المميزة الناشئة عن نفقات الدعاية والإعلان.

$NOA_{i,t-1}$ تمثل صافي الأصول التشغيلية للشركة (i) في نهاية السنة السابقة (t-1).

ويرى الباحث أن مقياس **(C-Score)** رغم فائدته في تقدير درجة التحفظ إلا أنه يعاب على هذا المقياس أمرين، أولهما أن إمكانية إستخدامه تقتصر على الشركات التي تستخدم طريقة Lifo في تقييم المخزون، وتلك التي يتم فيها معالجة نفقات الإعلان كمصروفات. كما أنه بالنسبة لنفقات البحوث فإنها تعالج كمصروفات وفقاً للمعايير المحاسبية، أما نفقات التطوير فإنه يمكن معالجتها كأصول غير ملموسة فى ظل توافر مجموعة محددة من الشروط. وثانيهما، أنه عند تطبيق هذا المقياس، فإنه لم يتم توضيح الطريقة التي يمكن بها تقدير الإحتياطي الخاص بكل من البحوث والتطوير، والدعاية والإعلان مما قد يترتب عليه إستخدام الحكم الشخصي ومن ثم عدم موضوعية تقدير درجة التحفظ.

(5) نموذج الإرتباط بين العائد السوقي للسهم والربح المحاسبي:

يمثل رقم الربح المحاسبي المنشور في القوائم المالية وكذلك المعلومات عن مكونات هذا الربح أهمية كبيرة بالنسبة للمستثمرين والدائنين والأطراف الأخرى في تقييم أداء إدارة الشركات، وتقدير القدرة الكسبية للشركة، وتوقع الربح المحاسبي المستقبلي والتدفقات النقدية المستقبلية، وتحديد درجة المخاطرة للإستثمارات والتي تنعكس على الأسعار والعائد السوقي للأسهم. ويلاحظ أن الدراسات التي قام بها كل من **Ball&Brown(1968)**، و**Beaver (1968)**، وكذلك **Lev(1989)** تعتبر من الدراسات الرائدة في مجال تحديد منفعة العائد المحاسبي للمستثمرين، والتوصل إلى مدى وجود علاقة معنوية بين كل من العائد المحاسبي، والعائد السوقي للسهم. وقد إستخدمت هذه الدراسات درجة الإرتباط **(R)** والقوة التفسيرية **(معامل التحديد R^2)** للربح المحاسبي كمقياس لجودة أو منفعة الربح المحاسبي بالنسبة للمستثمرين. ويتم تحديد العائد السوقي للسهم بالمعادلة التالية:

$$\text{م}_{\text{أت}} = \frac{(\text{س}_{\text{أت}} - \text{س}_{\text{أت-1}}) + \text{د}_{\text{أت}}}{\text{س}_{\text{أت-1}}}$$

حيث:

$\text{م}_{\text{أت}}$ يمثل العائد السوقى للسهم (أ) في السنة (ت).

$\text{س}_{\text{أت}}$ يمثل سعر السهم (أ) في السنة (ت).

$\text{س}_{\text{أت-1}}$ يمثل سعر السهم (أ) في السنة (ت-1).

$\text{د}_{\text{أت}}$ تمثل التوزيعات الخاصة بالسهم (أ) في السنة (ت).

أما العائد أو الربح المحاسبي فإنه يمكن تحديده بإستخدام العديد من المقاييس مثل ربحية السهم **(EPS)**، أو العائد على الإستثمارات **(ROI)**، أو العائد على حقوق الملكية **(ROE)**.

وتقاس القوة التفسيرية للربح المحاسبي للتغيرات في العائد السوقي عن طريق تحديد R^2 لإنحدار العائد السوقي أو التغير فيه كمتغير تابع على الربح المحاسبي أو التغيرات فيه كمتغير مستقل. وحيث أن الربح المحاسبي يستخدم في بناء التوقعات عن العائد السوقي للأسهم، فإن درجة إرتباط الربح المحاسبي والعائد السوقي، وكذلك القوة التفسيرية للربح المحاسبي للتغيرات في العائد السوقي تقدم مقياساً هاماً لمنفعة الربح المحاسبي للمستثمرين (الدهراوي،1994/ب).

ويلاحظ أنه كلما زاد الإرتباط بين معلومات الأرباح، والتغيرات في عوائد، أو أسعار الأسهم، كلما زادت منفعة أو جودة الأرباح بالنسبة للمستثمرين. وأنه يمكن التعبير عن العلاقة بين عوائد أو أسعار الأسهم والأرباح من خلال معامل التحديد (**R^2**). وبالتالي إذا كانت معلومات الأرباح ذات جودة مرتفعة، فإنها يجب أن تعكس مقدرة تفسيرية كبيرة (بأن تكون قيمة R^2 كبيرة) بالنسبة للتعديلات في أسعار أو عوائد الأسهم، وعلى العكس، إذا كانت هذه التعديلات غير مرتبطة بالأرباح، فإن منفعة هذه المعلومات للمستثمرين لن تكون كبيرة (بأن تكون قيمة R^2 صغيرة). وبعبارة أخرى، يمكن القول بأنه يمكن إستخدام قيمة (**R^2**) كمقياس لمدى منفعة، أو ملاءمة الأرباح بالنسبة للمستثمرين (طاحون، 2001). ويرى الباحث أن المقدرة التفسيرية للأرباح فيما يتعلق بالتغيرات في أسعار، أو عوائد الأسهم تتأثر سلبياً وبدرجة كبيرة بمستوى إدارة الأرباح. ولا يتوقف أثر إدارة الأرباح عند هذا الحد، بل يمتد إلى التأثير على مدى إستقرار الشركة مالياً، ومدى تعرضها لهزات مالية وتشغيلية قد تصل إلى التعثر والفشل المالي. هذا بالإضافة إلى تدهور المركز التنافسي للشركة والإضرار بمصالح المتعاملين معها، وغيرها من الآثار السلبية والتي تم إستعراضها من قبل.

كما يرى الباحث أن النماذج السابقة لجودة القوائم المالية قد تناولت العديد من الجوانب أو الخصائص المتعلقة بهذه الجودة، ومثال ذلك خاصيتا الملاءمة، وإمكانية الإعتماد فى نموذج (**Barua,2005**)، بالإضافة إلى جودة المستحقات، ومدى إستمرارية الأرباح فى نموذج (**Yu&Sivaram, 2008**)، إلى جانب أخطاء التقدير بالنسبة للمستحقات، والتحفظ فى التقرير المالى فى نموذج (**Givoly et al.,2009**)، كما ركزت بعض النماذج على تقدير جودة التقرير المالى بصفة عامة كما هو الحال فى نموذج (**Verdi, 2006**)، بينما ركز البعض الآخر على منفعة الربح المحاسبى بالنسبة للمستثمرين كما هو الحال فى نموذج مدى الإرتباط بين العائد السوقى للسهم والربح المحاسبى.

ورغم وجود العديد من مقاييس جودة القوائم المالية، ومن أمثلتها مقاييس جودة الأرباح، وجودة المستحقات، ومدى التحفظ فى القوائم المالية، وجودة التقرير المالى (**Givoly et al.,2009**) ، إلا أنه سوف يتم التركيز على مقاييس جودة الأرباح بإعتبارها مقياساً تقريبياً لجودة القوائم المالية، وذلك نتيجة لتوافر العديد من الدراسات التى تتضمن هذه المقاييس من ناحية، إلى جانب عدم توافر المقاييس الأخرى بدرجة كافية فى ظل الدراسات المتاحة من ناحية

أخرى. ونتيجة لتركيز دراسات جودة الأرباح على مقاييس القيمة التنبؤية، وإمكانيـــة الإعتمـــاد على الأرباح المحاسبية، ومدى إستمرارية الأرباح، ومنفعة الربح المحاسبى، فسوف يتم إستخدام مقياسى القيمة التنبؤية للأرباح، وإمكانية الإعتماد على الأرباح المحاسبية اللذين تم تناولهما فى دراسة **(Barua,2005)**، ومقياس مدى إستمرارية الأرباح الـــذى تـــم تناولـــه مـــن خـــلال دراسة**(Yu&Sivaram,2008)**، ومقياس منفعة الربح المحاسبى الذى تم تناوله مـــن خـــلال نموذج مدى الإرتباط بين العائد السوقى للسهم والربح المحاسبى فى الجانب التطبيقى من هـــذا البحث. ويرجع عدم إستخدام باقى المقاييس الواردة بالدراسات السابقة إما إلى أنهـــا لا تنـــدرج ضمن المقاييس الشائعة لجودة الأرباح، ومثال ذلك التحفظ فى التقرير المالى، وأخطـــاء تقـــدير المستحقات لرأس المال العامل، أو لأن إستخدام هذه المقاييس يتطلب توافر التقارير المالية لثلاثة سنوات متتالية أو أكثر ــ وهذا قد يعد أمراً غير سهل نسبياً ــ ومثال ذلك تقدير جودة التقريـــر المالى، وجودة المستحقات، وأخطاء التقدير بالنسبة للمستحقات.

2-4-7 خلاصة الفصـــــل

قام الباحث في هذا الفصل بتناول التأثير المتعمد على المعلومات المحاسبية وخاصة رقم صافي الدخل من جانب الإدارة. إذ تم إستعراض مدى أهمية القوائم المالية ومـا تحتويــه مــن معلومات بالنسبة للملاك، والمستثمرين، والمقرضين وغيــرهم مــن مســتخدمي المعلومــات المحاسبية. وقد تضمن هذا الفصل إستخدامات ومدى أهمية رقم الربح المحاسبي كمقياس لتقيــيم الأداء، وإتضح أنه يستخدم في إتخاذ العديد من القرارات، كما أنه يمثل محــدداً هامــاً لمنفعــة الإدارة سواء المادية أو غير المادية. ونتيجة لتحكم الإدارة في تطبيق أساس الإستحقاق المستخدم في إحتساب رقم الربح فقد إنخفضت المنفعة التي يمكن الحصول عليها منه، كما انخفضت القوة التفسيرية للربح المحاسبي في تفسير التغيرات في أسعار الأسهم، أو العائد عليها.

وبالإضافة إلى ذلك، تم تناول ظاهرة إدارة الأرباح والتي تحدث عندما يستخدم المديرون أحكامهم الشخصية وخبراتهم بهدف تضليل حملة الأسهم (أو بعضهم)، أو بهدف التــأثير علــى المكافآت والحوافز الخاصة بالإدارة. كما تم التعرض لأهم دوافع إدارة الأرباح ومنها وجــود نظم للحوافز، والتنبؤات بالأرباح، والنشاط التجارى للادارة في أسهم وسندات الشركة، ووجود شروط للمديونية، والتكاليف السياسية, وإنخفاض نسبة الإدارة فى الملكية. وتضمن هذا الفصــل أيضاً إستعراضاً لمداخل إدارة الأرباح والتى تتمثل فى المدخل الحقيقى والذى يعنى تحكم الادارة فى توقيت حدوث الأنشطة التشغيلية والإستثمارية، إلى جانب المدخل المحاسبى والذى تعتمد فى ظله الإدارة على حريتها في إختيار أو تغيير السياسات والتقديرات المحاسبية، هذا إلى جانــب القيام بإعادة تبويب المعلومات المحاسبية في قائمة الدخل بالطريقة التي تحقق أهدافها. وكــذلك، تم تناول أهم الآثار المترتبة على إدارة الأرباح، ومن أمثلتها إنخفاض ثقة مســتخدمى القــوائم المالية، وسوء توزيع الثروة بين فئات المجتمع، والتأثير سلباً على عمليــة إتخــاذ القــرارات، وتخفيض قيمة المنشأة، وتلاشي المعايير الأخلاقية، هذا إلى جانب إمكانية تعرض المنشأة إلــى العقوبات الإقتصادية وإعادة إعداد القوائم المالية، وحدوث الأزمات في سوق الأوراق المالية.

وأخيراً، تم إستعراض أهم النماذج التي تستهدف إكتشاف إدارة الأرباح، حيث تقوم تلــك النماذج على تقسيم الإستحقاق الإجمالي **(TA)** إلى مكونين هما الإستحقاق غيــر الإختيــاري **(NDA)**، والإستحقاق الإختياري **(DA)** والذي يعتبر مؤشراً لدرجة أو مستوى إدارة الأربــاح في الشركات محل الدراسة. هذا بالإضافة إلى تناول أهم المقاييس أو النماذج المتعلقــة بجــودة القوائم المالية.

3. الفصل الثالث:
الدراسات السابقة وإشتقاق فروض البحث

3-1 مقدمـــــة

يقوم العديد من الشركات الأمريكية منذ أواخر الثلاثينات من القـــرن الماضـــى بـــإدارة أرباحها وذلك بغرض تحقيق بعض الأهداف المحددة بما قد يتعارض مع المبـــادىء المحاســـبية المقبولة قبولاً عاماً، والمعايير الأخلاقية، ومتطلبات **SEC**. والواقع أن هناك العديد من الحالات التى تم فيها إدانة الإدارة بالتلاعب، أو التأثير المتعمد على المعلومات الواردة بالقوائم الماليـــة، ومثال ذلك شركتى **Enron** و **Worldcom**. وقد أدى ذلك إلى مواجهة مهنة المحاسبة للعديد من المشكلات المتعلقة بأخلاقيات المهنة الواجب مراعاتها (**Davin, 2001**). ونتيجة لذلك، فقد قام العديد من الدراسات بتناول هذه الظاهرة، وقد ركز جانب كبير منها على محاولة الكشف عن مدى ممارسة الشركة لإدارة الأرباح من خلال تحليل دوافع الإدارة للقيام بهذا السلوك، وأثر هذا السلوك على جودة القوائم المالية والمعلومات المتضمنة فيها. ويمكن إستعراض هذه الدراســـات مصنفة على النحو التالى: (1) دراسات تناولت أثر نظم الحوافز والمكافآت على إدارة الأرباح. (2) دراسات تناولت أثر شروط المديونية على إدارة الأرباح. (3) دراسات تناولت أثر دوافـــع أخرى على إدارة الأرباح (من أمثلة هذه الدوافع: التكاليف السياسية، والتغييرات الإدارية غيـــر الروتينية، وعرض الشركات للبيع، أو تحويلها لشركات مساهمة، والنشاط التجارى للمديرين فى أسهم الشركة **Insider Trading**). وأخيراً، (4) دراسات تناولت أثر إدارة الأربـــاح علـــى جودة القوائم المالية. وسوف يستعرض الباحث هذه الدراسات فى الأجزاء التالية من هذا الفصل.

3-2 الدراسات التي تناولت أثر نظم الحوافز على إدارة الأرباح

تنـــاول العديـــد مـــن الدراســـات **{e.g., Healy (1985); Gaver et al. (1995); Holthausen et al. (1995); Baiman&Verrecchia (1995); Guidry et al. (1999);Cheng& Warfield (2005);Shuto&Teshima (2008);Laux&Laux (2009)}** دور الأرباح المحاسبية فى إعداد نظم الحوافز الخاصة بالإدارة، إلى جانب أثر نظـــم الحوافز القائمة على أساس الأرباح أو مشاركة الإدارة فى ملكية أسهم الشركة على قيام الإدارة بإستخدام الأدوات الحقيقية أو المحاسبية فى إدارة الأرباح. وسوف يتم تناول هـــذه الدراســـات بإيجاز كما يلى:

<u>(1) دراسة **Healy (1985)**</u>

أشار **Healy** إلى أن المديرين في الشركات ذات نظم الحوافز القائمـــة علـــى أســـاس الأرباح قد يكون لديهم دوافع للتقرير عن النتائج المحاسبية بالشكل الذي يعظم من قيمة المكافآت والحوافز التي يحصلون عليها وذلك من خلال إختيار السياسات المحاسبية، أو التحكم فى تطبيق

أساس الإستحقاق بما يؤدى غالباً إلى زيادة الأرباح. ويمكن للإدارة التحكم فى تطبيق أساس الإستحقاق من خلال التحكم فى حدوث بعض العمليات، مثل تأجيل أو تقديم بعض العمليات وخاصة المتعلقة بالمشتريات والمبيعات، وكذلك تأجيل أو تقديم بعض المصروفات الإختيارية مثل مصروفات الصيانة والإصلاح، والبحوث والتطوير، والدعاية والإعلان. **ويتمثل الهدف** من الدراسة في إختبار فرضية أن نظم الحوافز يمكن أن تدفع المديرين إلى إستخدام الأدوات التي من شأنها أن تؤدي إلى تخفيض الأرباح الظاهرة بالقوائم المالية. ولقد أوضح الكاتب أن هناك ثلاثة أنواع من نظم الحوافز وهي: **أولاً**، نظم الحوافز التي تحدد مستوى معين من الأرباح، ولا يتم صرف هذه الحوافز إلا إذا تعدت الأرباح هذا المستوى. **ثانياً**، النظم التي تحدد حداً أقصى من الحوافز أو المكافآت التي تمنح للمديرين. **ثالثاً**، النظم التي تتضمن حداً أقصى وحداً أدنى من المكافآت وفقاً لمستوى الأرباح الذي تم تحقيقه.

وكذلك، أشارت الدراسة الى أن المديرين قد يقومون بإختيار السياسات المحاسبية، والتحكم في تطبيق أساس الاستحقاق بالشكل الذي يعظم القيمة المتوقعة للحوافز والمكافآت الخاصة بهم. أما في السنوات التي تكون فيها الأرباح أقل بكثير من الحد الأدنى للحوافز أو أعلى من الحد الأقصى، فإنه يفترض قيام المديرون بإستخدام الأدوات التي تؤدي إلى إحداث أثر سلبي على الأرباح. ويحدث ذلك عندما تكون أدوات التأثير في الأرباح المحاسبية غير كافية لرفع مستوى الربح بحيث يصل إلى أو يكون أعلى من الحد الأدنى لخطة الحوافز. وفيما عدا ذلك، يكون الهدف من التأثير المتعمد على الأرباح من قبل المديرين هو إحداث أثر إيجابي على مستوى الأرباح. وقد أوضحت الدراسة أيضاً أن التغير في مستوى الربح بصفة عامة يرجع إلى إما التأثير المتعمد على المعلومات المحاسبية بهدف تحقيق مصلحة مباشرة للمديرين، ويطلق على ذلك (مكون إختياري **Discretionary Component**)، أو إلى التغيرات الخارجية التي تحدث في الظروف الإقتصادية المحيطة بالشركة، ويطلق على ذلك (مكون غير إختياري **Nondiscretionary Component**). ومن الطبيعي أن المسئول عن إدارة الأرباح هو المكون الإختياري والذي يستخدمه المديرون لتحقيق أهدافهم.

وقد توصل **Healy** إلى نتائج كانت في مجملها متسقة مع فرضية أنه في الشركات التي كان فيها مستوى الأرباح أعلى من الحد الأقصى، أو أقل من الحد الأدنى لنظم الحوافز فإن الإتجاه السائد هو التأثير السلبي على الأرباح من قبل المديرين. أما الشركات التى كان فيها مستوى الربح واقعًا بين الحدين الأدنى والأقصى فإن الإتجاه السائد فيها هو إختيار تلك السياسات التي تؤدي إلى إحداث أثر إيجابي على الأرباح بما يعظم المكافآت والحوافز الخاصة بالإدارة.

(2) دراسة Gaver et al. (1995)

انتقد **Gaver et al.** دراسة **(Healy, 1985)** على أساس أن هناك قضية أساسية في مجال المحاسبة المالية تتمثل في الدرجة التي يمكن للمديرين الوصول إليها في إحداث تـأثيرات متعمدة على الأرباح التي يتم التقرير عنها في القوائم المالية وذلك بهـدف تحقيـق مصـالحهم الشخصية. إذ أنه في الحالات التي تتوقف فيها منفعة الإدارة على النتائج المحاسبية والمتمثلـة عادة في رقم الربح المحاسبي، فإنه يتولد دافع لدى المديرين للتأثير المتعمد علـى مثـل هـذه المعلومات، ولكن بصورة قد تختلف عما توصل إليه **Healy**. **ويتمثل الهدف** من الدراسة فـي إختبار العلاقة بين إدارة الأرباح من ناحية، ووجود نظم للحوافز تعتمد على الأرباح من ناحيـة أخرى وقيام المديرين بإدارة الأرباح خلال فترة عملهم كوكلاء عن الملاك.

ولقد توصل **Gaver et al.** إلى عدم الإتفاق مع نتائج دراسة **Healy(1985)** فيمـا يتعلق بقيام الإدارة بالتأثير السلبي على رقم الربح عندما يكون مستوى الربح أقل من الحد الأدنى لخطة الحوافز. بل على العكس، فعندما يكون مستوى الربح أقل من الحد الأدنى يتولد دافع لدى المديرين لزيادة مستوى الربح، أي بإحداث أثر إيجابي وليس سلبي. كما خلصت الدراسة إلى أنه في حالة وقوع مستوى الربح بين الحدين الأدنى والأقصى، فإنه يكون مناسباً للمـديرين القيـام بتمهيد الدخل – خلافاً لدراسة **Healy(1985)** – وذلك من خلال تقليل التقلبات حول مسـتوى الدخل الطبيعي للشركة، وذلك بهدف تقليل درجة المخاطرة من خلال الثبات النسبي للأربـاح، والحفاظ على الوضع الوظيفي للإدارة، وتخفيض تكلفة الإقتراض الخاصة بالشركة.

(3) دراسة Holthausen et al. (1995)

إستهدفت هذه الدراسة القيام بمزيد من التحليل لمدى واقعية الفروض الخاصة بدراسـة **Healy**، وذلك في ظل إختلاف دراسة **(Holthausen et al.)** مع دراسـة **(Healy,1985)** في جانبين: أولهما، قيام **Healy** بتجميع البيانات الخاصة بدراسته عن الفترة من 1930 وحتى 1980، مع ملاحظة أن خطط الحوافز الخاصة بالمديرين قد تغيرت خلال الثمانينات والتسعينات من القرن الماضى. ويثير هذا الأمر التساؤل التالي: هل النتـائج الخاصـة بدراسـة **Healy, (1985)** تصلح للتطبيق على بيانات خاصة بفترات الثمانينات والتسعينات. وثانيهما، في الدراسة الحالية تم إجراء مقارنة لسلوك المديرين نحو إدارة الأرباح في ظل وجود خطة حوافز ثابتـة، وأيضاً في ظل وجود خطة حوافز ذات حدين أدنى وأقصى. وقد سـاعد ذلـك علـى إجـراء إختبارات أكثر فعالية للتعرف على التأثيرات المتعمدة على الأرباح، حيث أن دوافع المـديرين لإدارة الأرباح تختلف تبعاً لإختلاف خطة الحوافز القائمة.

وقد توصل **Holthausen et al.** إلى تأييد فرضية أن الإدارة العليا قد تقوم بتأثيرات مقصودة على الأرباح المحاسبية بهدف تعظيم الحوافز التي تحصل عليها وفقاً لمستوى الأرباح.

فمثلاً تستهدف الإدارة إحداث أثر سلبي على الأرباح عندما يكون مستوى الأرباح الفعلية أعلى من الحد الأقصى، بينما يكون الأثر إيجابياً في حالة وقوع الأرباح بين الحدين الأدنى والأقصى. ولكن لم تجد الدراسة دليلاً – خلافاً لدراسة **(Healy,1985)** – على قيام المديرين بالتأثير المتعمد على الأرباح لتحقيق أثر سلبي عليها في حالة إنخفاض مستوى الأرباح عن الحد الأدنى لخطة الحوافز. أيضاً لم تؤيد الدراسة الفرض الخاص بدراسة **(Gaver et al.,1995)** والمتعلق بدافعية الإدارة نحو تمهيد الأرباح في حالة وقوع مستوى الأرباح بين الحدين الأدنى والأقصى لنظام الحوافز، وإنما توصل **Holthausen et al.** إلى وجود دوافع لدى الإدارة نحو زيادة الأرباح – عندما تكون واقعة بين الحدين الأدنى والأقصى – وذلك بهدف تعظيم المكافآت والحوافز.

وتعليقاً على الدراسات الثلاثة السابقة يتفق الباحث مع النتائج الخاصة بكل من دراستى **(Holthausen et al.,1995)** & **(Healy,1985)** فيما يتعلق بإدارة الأرباح ذات التأثير الإيجابى على مستوى الأرباح إذا كانت الأرباح تقع بين الحدين الأدنى والأقصى لخطة الحوافز، وليس تمهيد الدخل كما ورد فى دراسة **(Gaver et al.,1995)**. ويرجع ذلك لكون الإدارة تسعى إلى تعظيم مكافآتها من خلال الوصول إلى الحد الأقصى للحوافز أو المكافآت، بينما يكون التأثير سلبياً على مستوى الأرباح اذا تعدى الحد الأقصى لخطة الحوافز، ويرجع ذلك إلى أن الزيادة فى مستوى الأرباح لن يقابلها زيادة فى قيمة المكافآت. أما فيما يتعلق بالتأثير السلبي على مستوى الأرباح إذا كانت هذه الأرباح أقل من الحد الأدنى لخطة الحوافز، فيرى الباحث أن ذلك ممكن فى ظل توافر شرطين، أولهما، إنخفاض الأرباح بشكل كبير عن الحد الأدنى للحوافز. وثانيهما، وجود حالة من الركود أو الإنكماش الإقتصادى فى الصناعة التى تنتمى إليها الشركة بما قد يبرر حدوث إنخفاض فى رقم الأرباح أو تحقيق صافى خسارة. ويلاحظ ان توافر الشرطين السابقين قد يدفع الإدارة إلى إحداث تأثير سلبى على الارباح دون تعريض هذه الإدارة للإقالة من وظيفتها. أما إذا كان مستوى الأرباح قريباً من الحد الأدنى، فان ذلك قد يدفع الإدارة إلى محاولة زيادة الأرباح بهدف الوصول إلى الحد الأدنى لخطة الحوافز كما ورد فى دراسة **(Gaver et al.,1995)**.

<u>(4) دراسة Bernard&Skinner (1996)</u>

فيما يتعلق بأهمية التعرف على الدوافع التى تحفز المديرين على إدارة الأرباح، تناول **Bernard&Skinner** مدى تحكم المديرين في تطبيق أساس الاستحقاق بغرض التأثير على الأرباح الظاهرة في القوائم المالية، وبالتالى تحقيق مكاسب شخصية تتمثل فى الحوافز والمكافآت الخاصة بهؤلاء المديرين. ويرى الكاتبان أنه بافتراض أن المديرين لديهم القدرة على إحداث تأثيرات مقصودة على الأرباح، فإنه لا يزال هناك العديد من الأسباب أو الدوافع التي تحفز المديرين على التأثير المتعمد على المعلومات الواردة بالقوائم المالية. ورغم أن تحكم

المديرين في تطبيق أساس الإستحقاق يمثل أسلوباً إنتهازياً، كما أنه يؤدي إلى تحريف الأربـــاح الظاهرة بـــالقوائم الماليـــة، فـــإن هنـــاك دراســـات أخـــرى **{e.g., Healy and Palepu (1993);Watts and Zimmerman (1986)}** أشارت الى أن المديرين قـــد يســـتخدمون خبراتهم في تحسين القيمة المعلوماتية للأرقام أو المعلومات المحاسبية. **ويتمثـــل الهـــدف** مـــن الدراسة في استعراض طبيعة الدوافع التي تحفز المديرين على إدارة الأرباح.

وقد توصل**Bernard&Skinner** إلى أن استخدام المديرين لممارسات محاسبية معينة أو التحكم في تطبيق أساس الاستحقاق إنما يكون راجعاً إلى دوافع معلوماتية، أو إنتهازية مـــن قبل المديرين الأمر الذي يؤدي بالتبعية إلى تحسين، أو تخفيض دلالة الأرباح المحاسبية. كمـــا أشارت الدراسة إلى أن التعرف على دوافع المديرين يعد أمراً بالغ الأهمية سواء للباحثين فـــي مجال المحاسبة، أو مستخدمي القوائم المالية، أو واضعي المعايير المحاسبية لأن معرفـــة هـــذه الدوافع يمكن أن تساعد على إمكانية تفسير وتفهم دوافع إدارة الأرباح، ومن ثم محاولة علاجها والحد منها أو تقليل آثارها. ومن خلال تحليل نتائج الدراسة، اتضح أن المديرين لديهم دوافـــع إنتهازية لإدارة الأرباح راجعة إلى سعيهم لتعظيم الحوافز والمكافآت الخاصة بهـــم. وأخيـــراً، خلصت الدراسة إلى أنه لتحقيق مزيد من التقدم في هذا المجال، فإن هناك حاجة ملحة للتوصل إلى وسائل أكثر تطوراً يمكن الإعتماد عليها لقياس أو إكتشاف إدارة الأرباح (وهو مـــا ســـبق إستعراضه فى الفصل الثانى من البحث)، حيث أن المشكلة تكمن في أن المديرين لديهم ميـــزة معلوماتية مقارنة بالملاك والباحثين ومستخدمي القوائم المالية.

<u>(5) دراسة Guidry et al. (1999)</u>

بالإشارة إلى الدوافع الانتهازية الخاصة بالمديرين، أوضح **Guidry et al.** أن هنـــاك العديد من الدراسات التى سبق أن تناولت مدى وجود دوافع لدى المديرين لإحـــداث تـــأثيرات متعمدة على رقم الأرباح بهدف التأثير على خطط الحوافز في الأجل القصير من خلال الـــتحكم في تطبيق أساس الإستحقاق. وأن أحد أوجه القصور في هذه الدراسات هو إستخدامها للبيانـــات المالية المجمعة والخاصة بقطاعات أو مستويات المنشأة ككل والتي قد تستخدم أشكالاً متعددة من نظم الحوافز والمكافآت رغم أن نتائج مثل هذه الدراسات يمكن أن تكون أكثر دقـــة ودلالـــة إذا كانت تتم على مستوى القطاع، أو المستوى التنظيمي المعين وليس المنشأة ككل. ويرجع ذلـــك بصفة أساسية إلى أن نشاط إدارة الأرباح والذي يتم بواسطة بعض المديرين قد لا يكتشف فـــي ظل المعلومات المالية المجمعة. فالتحكم في تطبيق أساس الإستحقاق بهدف زيادة الأرباح فـــي قطاع أو مستوى معين من مستويات المنشأة قد يتم إلغاء أثره من خلال التحكم في تطبيق أساس الإستحقاق بهدف تخفيض الأرباح في قطاع آخر.

ويتمثل الهدف من الدراسة في تناول إدارة الأرباح وعلاقتها بالحوافز في الأجل القصير في ظل التركيز على قطاعات المنشأة، حيث أن ذلك يمكن أن يؤدي إلى تحسين وزيادة فعاليـة الإختبارات المستخدمة من خلال الدراسة. فمن خلال التركيز علـى تحليـل التقـارير الماليـة والإدارية لقطاعات المنشأة، فإن أثر استخدام العديد من نظم الحوافز المتعارضـة علـى إدارة الأرباح يقل بشكل كبير. وقد توصل **Guidry et al.** إلى تأييد فرض تعظيم الحوافز. فمديرو القطاعات الذين ينطبق عليهم نظام الحوافز ــ فى حالة وقوع الأرباح بـين الحـدين الأدنـى والأقصى ــ يتولد لديهم دافع للتحكم في تطبيق أساس الإستحقاق بما يؤدي إلى زيادة الأربـاح بشكل أكبر من مديري القطاعات الذين لا ينطبق عليهم نظام الحوافز ــ فى حالة أن الأربـاح أعلى من الحد الأقصى ــ وبالتالي يمكن القول بأن دافعية المديرين نحو نظم الحـوافز تمثـل عاملاً مؤثراً بشكل جوهرى فى مدى قيامهم بإدارة الأرباح.

ويتفق الباحث مع النتائج الخاصة بدراستى **(Guidry et al., 1999), (Bernard & Skinner, 1996)** ، حيث أنه من الأهمية بمكان التعرف على الدوافع التى تحفز المديرين على إحداث تأثيرات على الأرباح. كما أنه فى حالة تعدد خطط الحوافز والمكافآت المعمول بها داخل الشركة، فيجب أن يتناول الباحثون تلك المعلومات الخاصة بقطاع أو مسـتوى تنظيمـى معين من مستويات الشركة وليس الشركة ككل، وذلـك بغـرض زيـادة فعاليـة الإختبـارات المستخدمة للكشف عن مدى وجود ممارسات لإدارة الأرباح، بالإضافة إلى تقليل أثر إسـتخدام العديد من خطط الحوافز المتعارضة على إدارة الأرباح.

(6) دراسة Cheng & Warfield (2005)

فيما يتعلق بنظم الحوافز التى تقوم على أساس مشاركة الإدارة في ملكية أسهم الشركة، وأثر ذلك على مدى ممارسة إدارة الأرباح، أشار **Cheng & Warfield** إلى أنـه يمكـن أن يؤدي ذلك إلى تحفيز المديرين على إحداث زيادة مؤقتة في أسعار الأسهم في الأجل القصير من خلال إدارة الأرباح، وذلك بهدف تحقيق مصالحهم الذاتية عند بيع الأسهم التي يمتلكونها. وقـد دعى هذا المنظمين والباحثين إلى التوصية بوضع قيود تنظيمية على بعض أنظمـة المكافـآت الخاصة بالإدارة، وخاصة خيارات الأسهم **Stock Options**، وذلك بهدف تقييـد ممارسـات إدارة الأرباح من ناحية، وتدعيم آليات حوكمة الشركات من ناحية أخرى. ويتمثل **الهدف** مـن الدراسة في فحص العلاقة بين مشاركة الإدارة في الملكية، وممارسـة إدارة الأربـاح. فمـن الملاحظ أن معظم الشركات تستخدم العديد من الآليات التي تسـتهدف معالجـة الآثـار غيـر المرغوب فيها والناتجة عن إنفصال الملكية عن الإدارة. ومن أمثلة هذه الآليات مشاركة الإدارة في ملكية الشركة من خلال مكافأة المديرين في صورة خيارات الأسهم. ومن الناحية النظريـة، يفترض أنه كلما زادت ملكية المديرين في أسهم الشركة، فإنه يزداد إحتمال قيام هؤلاء المديرين بالعمل على تحقيق مصالح حملة الأسهم.

ويرى هذان الكاتبان أن دوافع إدارة الأرباح قد تنشأ من المخاطر المتنوعة التي ترتبط بنظام الحوافز على أساس الأسهم، أو المشاركة في الملكية. إذ أنه في ظل هــذا النظــام يميــل المديرون إلى بيع الأسهم التي يمتلكونها بهدف تحقيق مكاسب مرتفعة، وتظل رغبة المديرين في بيع أسهمهم في المستقبل طالما أن درجة المخاطر التي يواجهونها تكون (أو يتوقع أن تكــون) أعلى من الدرجة التي يستطيعون تحملها. وكلما زاد تركز ثروة المديرين فــي الأســـهم التـــي يمتلكونها، وخيارات الأسهم الخاصة بهم، فإن ذلك يزيد من درجة حساسية المديرين للتغيــرات في أسعار الأسهم. وقد يؤدي ذلك إلى تحفيز المديرين على إدارة الأرباح بهدف تقليــل درجــة المخاطرة الناتجة عن التغيرات غير المرغوب فيها في أسعار الأسهم، وبالتالي تحقيق مكاســب مرتفعة عند حدوث زيادة في أسعار الأسهم في الأجل القصير بسبب ممارسات إدارة الأرباح.

وقد توصل **Cheng&Warfield** إلى عدة نتائج، **أولها**، أنه كلما زادت الحــوافز أو المكافآت على أساس مشاركة الإدارة في ملكية الأسهم، فإن ذلك يؤدي إلى زيادة إحتمــال إدارة الأرباح بشكل أكبر مقارنة بالمديرين الذين لديهم حوافز أقل للمشاركة في الملكية، ومن ثم تأييد أن يكون سلوك بعض المديرين إنتهازياً في ظل هذا النوع من الحوافز. وبناءً على ذلك، يــرى الكاتبان أن دراستهما لابد أن تكون محلاً لإهتمام مجالس إدارات الشركات عند صياغة عقــود المكافآت بالنسبة للمديرين. **وثانيها**، قيام المديرين بالإفصاح بشكل جوهري عن الأرباح التـــي تتفق مع تنبؤات المحللين الماليين، ويحدث ذلك بشكل واضح في الشركات التي تتســم بوجــود حوافز مرتفعة لمشاركة الإدارة في الملكية. ويلاحظ أن إستمرار الإتفاق بين الأرباح المنشــورة وتنبؤات المحللين الماليين قد يكون مؤشراً لإدارة الأرباح. **وثالثها**، قيام المديرين في الشــركات ذات الحوافز المرتفعة لملكية الأسهم ببيع الأسهم التي يمتلكونها بدرجة كبيرة بعد الإعلان عــن الأرباح التي تتفق مع تنبؤات المحللين الماليين مقارنة بالوضع عند الإختلاف مع هذه التنبؤات. وعلى العكس من ذلك، لم تجد الدراسة دليلاً على ذلك بالنسبة للشركات ذات الحوافز المنخفضة للملكية. **وأخيراً**، فإنه رغم وجود إدارة للأرباح في الشركات ذات الحوافز المرتفعة للملكية، إلا أنه لوحظ أن مديري هذه الشركات لا يميلون إلى الإفصاح عن زيادات غير عادية فى الأرباح. وقد يرجع ذلك إلى تجنب المديرين لحدوث هزات في أسعار الأسهم خاصة عند عــدم تكــرار حدوث هذه الزيادات غير العادية في الأرباح.

(7) دراسة Shuto&Teshima (2008)

فيما يتعلق بالآثار المترتبة على مشاركة الإدارة في الملكية على دوافع الإدارة، وخلافاً لما توصلت إليه الدراسة السابقة، أشار **Shuto&Teshima** إلى أنه وفقاً للنظرية الإقتصادية، فإن هناك نوعين من الدوافع هما: الدافع إلى إنحياز الإدارة في صالح حملة الأسهم، والدافع إلى السلوك الإنتهازي للإدارة، بينما يفترض الفكر المحاسبي وفقاً للنظرية التقليدية للوكالة أن زيادة الأسهم المملوكة للإدارة تساعد على انحياز هذه الإدارة في صالح حملة الأسهم. ويتمثل **الهدف**

من الدراسة في فحص العلاقة بين مشاركة الإدارة في ملكية الشركة، وإدارة الأرباح كمؤشــر على السلوك الإنتهازي للإدارة من عدمه. أو بمعنى آخر، فإن هذه الدراسة تركز على تناول أثر تملك الإدارة لجزء من الأسهم على الدوافع المتولدة لديها للتصرف وفق مصالح حملة الأســهم، أو للتصرف الإنتهازي وفقاً لمصالح الإدارة الذاتية.

ولقد لاحظ الكاتبان أن مفردات العينة من الشركات اليابانية قد تســتخدم الإســتحقاقات الإختيارية بهدف تعظيم المكافآت والحوافز، أو تقليل إحتمال الإستغناء عن خــدمات الإدارة، أو الحفاظ على (أو تحسين) السمعة الطيبة للإدارة وقدرتها على تحقيق معدلات نمو مستمرة فــي أداء الشركة. وقد لوحظ أيضاً أن معدل دوران الإدارة التنفيذية في الشــركات اليابانيــة يتــأثر بصورة جوهرية بأداء الشركة، حيث أن العقد التقليدي للمدير التنفيذي في اليابان يكون لمدة سنة أو سنتين على الأكثر، ولا يتم تجديده إلا إذا كان أداء المدير التنفيذي جيداً، ومن ثــم إنعكاســه على أداء الشركة مرضياً.

وقد توصل **Shuto&Teshima** من خلال إستخدام نمــاذج الإســتحقاق الإختيــاري كمقياس لإدارة الأرباح - خلافاً لنتائج الدراسات السابقة – إلى أن العلاقة بين القيمــة المطلقــة للإستحقاقات الإختيارية، ومستوى مشاركة الإدارة في الملكية هي علاقة عكسية، ومعنى ذلك أنه كلما زادت مشاركة الإدارة في ملكية الشركة فإن ذلك يكون دافعاً لها لأن تكون منحــازة إلــى جانب حملة الأسهم. ويتمثل ذلك في صورة تحسين قيمة الشــركة، والحــد مــن (أو تجنــب) ممارسات إدارة الأرباح، دون أن يقتصر إنحياز الإدارة لحملة الأسهم – كما أوضحت بعــض الدراسات – على مستويات المشاركة المنخفضة والمرتفعة في الملكيــة، أو أن يكــون ســلوك الإدارة إنتهازياً كما أوضحت دراسات أخرى **(e.g.,Cheng&Warfield, 2005)**.

(8) دراسة Cohen et al. (2008)

أشار **Cohen et al.** إلى أن إفلاس العديد من الشركات الأمريكية رغم عدم وجود أي مؤشرات تدل على إحتمال حدوث هذا الإفلاس، قد أدى إلى زيــادة الإهتمــام بمــدى صــدق المعلومات المحاسبية المتاحة للمستثمرين أو تمثيلها للواقع الفعلي لهذه الشركات. وكــذلك، أدى إلى حالة من فقدان الثقة لدى المستثمرين في تلك المعلومات المالية المفصح عنها. ولقد تبع ذلك صدور قانون **Sarbanes-Oxley Act (SOX)** في عام 2002 ، بهدف إجــراء تحســينات طويلة الأجل على مجتمع الأعمال الأمريكي من خلال التعرف على أهم دوافع إدارة الأربــاح، وتدعيم آليات حوكمة الشركات.

ويتمثل **الهدف** من الدراسة في فحص مدى إنتشار ممارسات إدارة الأرباح القائمة على أساس التغييرات المحاسبية، وتلك الممارسات التي تعتمد على متغيــرات أو أنشــطة حقيقيــة، وماهية دوافع إدارة الأرباح، وذلك في الفترة السابقة واللاحقة علــى صــدور قــانون **SOX**.

ويتمثل الدافع من وراء ذلك في فحص ما إذا كانت الفترة السابقة على صدور **SOX** تتسم بزيادة مستوى إدارة الأرباح بشكل عام، أم أن هناك بعض الحالات الفردية التي قامت فيها الإدارة بإحداث تأثيرات متعمدة على الأرباح، وما إذا كان صدور **SOX** قد أدى إلى حدوث انخفاض في ممارسات إدارة الأرباح من عدمه. ولتحقيق هدف الدراسة، فقد تم تقسيم الفترة الخاصة بعينة الدراسة إلى فترتين، أولهما، الفترة السابقة على صدور القانون **(Pre-SOX)**، وهي الفترة من عام 1987 وحتى عام 2001. وثانيهما، الفترة اللاحقة على صدور القانون **(Post – SOX)**، وهي الفترة من عام 2002 وحتى عام 2005. وبالإضافة إلى ذلك، فقد تم تقسيم الفترة السابقة على صدور القانون **(Pre–SOX)** إلى فترتين فرعيتين هما: الفترة التي سبقت حدوث الفضائح المالية لبعض الشركات، وهي الفترة من عام 1987 وحتى عام 1999، والفترة التي حدثت فيها الفضائح المالية، والتي سبقت مباشرة صدور القانون، وهي الفترة من عام 2000 وحتى عام 2001.

وقد توصل **Cohen et al.** إلى عدة نتائج، **أولها**، أن الفترة السابقة على صدور انقانون **SOX** قد إتسمت بزيادة ممارسات إدارة الأرباح إعتماداً على التغييرات المحاسبية، والتى وصلت إلى ذروتها في فترة الفضائح المالية. وبالإضافة إلى ذلك، فقد كانت ممارسات إدارة الأرباح التي تعتمد على أنشطة حقيقية خلال الفترة السابقة على صدور القانون في أدنى مستوياتها. **وثانيها**، أن هناك إرتباطاً واضحاً بين الزيادة في إدارة الأرباح في فترة الفضائح المالية، والزيادة في الحوافز والمكافآت التي تتمثل في خيارات الأسهم **Stock Options**. ووفقاً لهذه الخيارات يعطي المديرون الحق في شراء عدد من أسهم الشركة التي يعملون بها بسعر محدد مسبقاً للسهم. وهذا ما قد يدفع المديرين إلى المبالغة في الأرباح بهدف زيادة سعر السهم إلى مستوى يزيد عن السعر وفقاً لخيارات الأسهم حتى يمكن للمديرين تحقيق أرباح كبيرة عند التخلص من هذه الأسهم.

وثالثها، أن الفترة اللاحقة على صدور قانون **SOX** قد شهدت إنخفاض إدارة الأرباح على أساس التغييرات المحاسبية بشكل جوهري، في الوقت الذي زاد فيه القيام بإدارة الأرباح إعتماداً على المتغيرات أو الأنشطة الحقيقية، كما حدث إنخفاض في إستخدام خيارات الأسهم كنوع من أنواع مكافآت المديرين. **ورابعها**، فيما يتعلق بأثر قانون **SOX** على ممارسات إدارة الأرباح، لوحظ إستمرار وجود إدارة الأرباح – وإن تغيرت الأساليب الخاصة بها – على مدار فترة دراسة العينة، مع حدوث إنخفاض نسبي في أنشطة إدارة الأرباح بصفة عامة. ولقد ساعد على ذلك وجود العديد من الجهات الرقابية على أنشطة الشركات، وأداء مكاتب المراجعة، إلى جانب تشديد العقوبات والجزاءات التي يتم توقيعها في حالة إكتشاف إدارة الأرباح، هذا بالإضافة إلى زيادة درجة الوعي لدى كل من المستثمرين والمراجعين الخارجيين.

(9) دراسة Laux&Laux (2009)

أشار **Laux&Laux** إلى أن تفهم العلاقة بين حوكمة الشـركات، ومكافـآت الإدارة التنفيذية، وإدارة الأرباح يمثل أمراً مفيداً لكافة الأطراف المهتمة بالشركة. ويلاحظ أن العامـل المؤثر بشكل كبير في هذه العلاقة يتمثل في الدور الذي يمكن أن يؤديه مجلس الإدارة، واللجان المنبثقة عنه. ويتمثل **الهدف** من الدراسة في إستعراض نوعين من المهـام الخاصـة بمجلـس الإدارة، وهما: تصميم أو وضع آلية أو نظام للمكافآت والحوافز الخاص بـالإدارة التنفيذيـة، ومهمة الإشراف والرقابة على عملية إعداد التقارير المالية. وتستهدف الدراسة أيضاً تناول مدى تأثير تفويض المهام الخاصة بمجلس الإدارة إلى اللجان التابعة له على فعالية حوكمة الشركات، وبالتالي على درجة أو مستوى إدارة الأرباح.

ويرى الكاتبان أن لجنة الحوافز والمكافآت تمثل إحدى اللجان المنبثقـة عـن مجلـس الإدارة، وهي تعد المسئولة عن وضع النظام الذي يتم الإعتماد عليه عند تحديد المكافآت الخاصة بالإدارة التنفيذية. ولقد ركزت الدراسة على إستخدام نظم الحوافز القائمة على أساس أداء (سعر) السهم كمقياس أداء يتم على أساسه مكافأة الإدارة التنفيذية من عدمه. ورغم أن نظـم الحـوافز تستهدف في الأساس تشجيع الإدارة التنفيذية على إتخاذ الإجراءات التي من شأنها أن تؤدي إلى زيادة قيمة الشركة، إلا أن هذه النظم قد تؤدي أيضاً إلى تحفيز الإدارة علـى القيـام بإحـداث تأثيرات متعمدة من شأنها أن تؤدي إلى زيادة سعر السهم في الأجل القصير على حساب قيمـة الشركة في الأجل الطويل في محاولة لخداع المستثمرين فيما يخص التدفقات النقدية المستقبلية. ويوضح هذا أن إدارة الأرباح تعتبر أمراً مكلفاً لحملة الأسهم الحاليين، وذلك نتيجة أنها تـؤثر بشكل سلبي على قيمة الشركة في الأجل الطويل. أما فيما يتعلق بدور لجنة المراجعة، فإن أحد الأهداف الرئيسية لها يتمثل في إكتشاف، ومنع إدارة الأرباح، وذلك من خلال الرقابة على مدى نزاهة **Integrity** إعداد القوائم المالية للشركة، بالإضافة إلى مدى فاعلية وكفـاءة أداء مهـام المراجعة الداخلية.

وقد توصل **Laux&Laux** من دراستهما إلى عدة نتائج، **أولها**، تأييد أن تكوين لجان متخصصة وتابعة لمجلس الإدارة يصب في مصلحة حملة الأسهم، حيث يـتم تفـويض مهمـة تصميم نظام المكافآت الخاص بالإدارة التنفيذية إلى لجنة الحوافز والمكافآت، بينما يتم تفـويض مهمة الإشراف والرقابة إلى لجنة المراجعة، مع التأكيد على أن ذلك التفويض لا يعفي مجلـس الإدارة من المسئولية الكاملة عن هذه المهام. كما أن تكوين اللجان، وتفويض المهام الخاصة بها يؤدي إلى زيادة فعالية آليات الحوكمة، ومن ثم مواجهة أو تدنيـة ممارسـات إدارة الأربـاح. **وثانيها**، أن التقسيم الدقيق للمهام يساعد على أداء اللجان لما يتم تفويضه لها من مهـام بشـكل أكثر كفاءة، حيث أن تفهم أعضاء كل لجنة للمهام المطلوب إنجازها يساعدهم على التركيز فـي أدائها من ناحية، وتحقيق التعاون مع اللجان الأخرى من ناحية أخـرى. **وثالثهـا**، أن زيـادة

الحوافز والمكافآت للإدارة التنفيذية لا يشترط بالضرورة أن تؤدي إلى زيادة درجة إدارة الأرباح. ويرجع ذلك إلى أنه في الوقت الذي قد تمثل فيه نظم الحوافز دافعاً للتأثير المتعمد على الأرباح من قبل المديرين، فإنه قد يزداد الدافع أيضاً لدى أعضاء لجنة المراجعة لأداء مهام الإشراف والرقابة التي تستهدف منع أو ردع هذه الممارسات. واعتماداً على مدى قوة كلا الدافعين، فإنه يمكن أن تزداد أو تقل ممارسات إدارة الأرباح في ظل وجود نظم الحوافز والمكافآت.

يتضح من الدراسات السابقة **(Healy, 1985;Gaver et al., 1995;Holthausen et al., 1995; Bernard& Skinner, 1996; Guidry et al., 1999)** أن هناك إتفاق ضمني فيما بينها على ترجيح إحتمال قيام المديرين بالتلاعب أو التأثير المتعمد على المعلومات المحاسبية بهدف تعظيم مكافآتهم. ويتم ذلك من خلال إحداث أثر إيجابي على الأرباح في حالة وقوع هذه الأرباح بين الحدين الأدنى والأقصى لنظم الحوافز، بينما يتم إحداث أثر سلبي على الأرباح في حالة وقوعها أعلى من الحد الأقصى للمكافآت، بينما لم تتفق أي دراسة مع دراسة **(Healy, 1985)** فيما يتعلق بإتجاه الإدارة إلى إحداث أثر سلبي على الأرباح إذا كانت أقل من الحد الأدنى. ويرى الباحث أن نقطة الخلاف الأخيرة يمكن تفسيرها من خلال أنه في حالة أن الأرباح أقل من الحد الأدنى بمقدار ضئيل فإن إتجاه الإدارة قد يهدف إلى زيادة الأرباح بغرض الحصول على الحد الأدنى من هذه المكافآت. أما إذا كانت الأرباح أقل بكثير من الحد الأدنى، فإن الإدارة في هذه الحالة لا يوجد لديها الفرصة للحصول على المكافآت، وطالما الوضع كذلك فإنه قد يتولد لدى الإدارة الدافع للتضحية بالمكافآت في العام الحالي على أمل الحصول عليها في العام التالي، ومن ثم يتم تحميل الفترة الحالية بمزيد من المصروفات لتخفيض الأرباح أو تحويلها لخسارة، والعمل على زيادة الأرباح في الفترة التالية. ويلاحظ أن قيام الادارة بذلك يمكن أن يتم فى ظل وجود حالة من الركود أو الإنكماش الإقتصادى التى تواجه الصناعة التى تنتمى إليها الشركة حتى لا تتعرض الإدارة للإقالة، أو فى حالة تولى إدارة جديدة بهدف إظهار الأداء السيىء للإدارة السابقة.

أما بالنسبة للدراسات الخاصة بكل من **(Cheng& Warfield, 2005 ; Shuto& Teshima, 2008 ; Cohen et al., 2008 ; Laux& Laux, 2009)** يتفق الباحث مع ما توصل إليه Shuto& Teshima ـ وليس ما توصل إليه Cheng& Warfield ـ فى أنه كلما زادت مشاركة الإدارة في ملكية الشركة فإن ذلك يكون دافعاً لها لأن تكون منحازة إلى جانب حملة الأسهم. ويرجع ذلك إلى أن الإدارة فى هذه الحالة تكون أكثر حرصاً على تعظيم قيمة الشركة، وإستمرارها فى السوق. ومن المتوقع أن تكون ممارسات إدارة الأرباح عند حدها الأدنى، حيث أن أى أضرار تصيب الشركة من جراء ذلك سوف تنعكس أيضاً على إدارة الشركة. أما بالنسبة لدراسة **Cohen et al.**، فيرى الباحث أن وجود العديد من الجهات الرقابية

على أنشطة الشركات الأمريكية، وأداء مكاتب المراجعة، إلى جانب تشديد العقوبات والجزاءات التي يتم توقيعها في حالة إكتشاف إدارة الأرباح، هذا بالإضافة إلى زيادة درجة الوعي لدى كل من المستثمرين والمراجعين الخارجيين، إلى جانب صدور قانون **SO**X قد أدى إلى التقليل من ممارسات إدارة الأرباح وليس منعها. ويتفق الباحث مع ما توصل إليه **Laux& Laux** فيما يتعلق بأن وجود لجان متخصصة وتابعة لمجلس الإدارة يصب في مصلحة حملة الأسهم. ووفقاً لذلك يتم تفويض مهمة تصميم نظام الحوافز الخاص بالإدارة التنفيذية إلى لجنة الحوافز والمكافآت، بينما يتم تفويض مهمة الإشراف والرقابة إلى لجنة المراجعة، ولكن لابد من مراعاة أن تواجد هذه اللجان فقط لا يكفى لتحقيق الأهداف المرجوة، حيث أنه لابد من توافر الأعضاء غير التنفيذيين الذين يتسمون بالخبرات اللازمة، والإستقلالية، إلى جانب دعم وإقتناع مجلس الإدارة حتى يمكن تحقيق مصالح حملة الأسهم.

وإستناداً إلى هذه الدراسات، يمكن إشتقاق الفرض الأول من فروض البحث كما يلي:
"كلما كان هناك نظم للحوافز على أساس الربح المحاسبي، كلما كان هناك إحتمال أكبر لإدارة الأرباح من قبل إدارة المنشأة".

3-3 الدراسات التى تناولت أثر شروط المديونية على إدارة الأرباح

أشارت بعض الدراسات {e.g.,Healy&Palepu (1990); Begley&Feltham (1999); Zwiebel&Garleanu (2009)} إلى أن عقود المديونية غالباً ما تتضمن مجموعة من القيود أو الشروط التي تهدف إلى الحد من أو تخفيض التعارض المحتمل في المصالح بين الدائنين والملاك. وتقوم هذه الشروط بمحاولة تقييد تصرفات الإدارة فيما يتعلق بالعديد من المجالات، ومن أمثلتها القيود على توزيعات الأرباح، وإصدار ديون جديدة، كما أنها قد تعطي الحق للدائنين في طلب السداد المبكر للقرض في حالة عدم تحقيق الشركة للحد الأدنى المتفق عليه من القيود معبراً عنها في صورة أرقام أو معلومات محاسبية معينة. كما أشارت هذه الدراسات إلى التفرقة بين عقود المديونية الكاملة وغير الكاملة، ومدى القدرة على إعادة التفاوض حول شروط المديونية لكل منها. ومن جهة أخرى، أشار العديد من الدراسات {e.g.,Begley (1990); Duke&Hunt (1990); Sweeney (1994); Ronen&Yaari (2008); Markarian et al. (2008); Ting et al. (2009)} إلى وجود علاقة طردية بين نسبة الديون إلى الملكية، ومدى إقتراب الشركة من عدم الوفاء بشروط المديونية، وأنه كلما زادت درجة تشدد شروط المديونية، كلما كان ذلك دافعاً قوياً لإدارة الأرباح. وسوف يتم تناول كل مجموعة من هذه الدراسات بإيجاز كما يلى:

1-3-3 الدراسات التى تناولت شروط المديونية بصفة عامة

أشار **Healy&Palepu (1990)** إلى أن القيود على توزيعات الأرباح تمثل أكثر شروط المديونية شيوعاً في إتفاقيات الديون. وتهدف مثل هذه القيود إلى تقييد سياسات الشركة الخاصة بإجراء توزيعات الأرباح على المساهمين، ومن ثم تقليل إحتمال حدوث نوع من تعارض المصالح بين الدائنين والملاك. وأنه لا توجد تغييرات جوهرية في السياسات المحاسبية الخاصة بالشركة في سنوات ما قبل الوصول إلى نقطة عدم التمشي مع قيود توزيعات الأرباح. أما السنة التي قاربت فيها الشركة على عدم الوفاء بتلك القيود، فقد لوحظ وجود زيادة جوهرية في تكرار حدوث تخفيضات في توزيعات الأرباح، بل وحدوث توقف عن إجراء هذه التوزيعات في بعض الأحيان وذلك لعدد من السنوات اللاحقة. وقد خلصت الدراسة إلى أن هناك تردداً من جانب المديرين في إجراء تغييرات في السياسات المحاسبية بهدف تعديل الارباح الظاهرة بالقوائم المالية. ولعل ذلك يرجع لإقتناع المديرين بأن التكلفة غير المباشرة لمثل هذه الإجراءات تبدو مرتفعة، حيث أنها تتضمن العديد من التأثيرات السلبية على سمعة الشركة في سوق الإقتراض، والتي تؤدي بالتالي إلى زيادة تكلفة عمليات التمويل المستقبلية.

وبالإضافة إلى ذلك، أوضح **Begley&Feltham (1999)** أن القيمة المتوقع تحصيلها من الشركة المقترضة تعتمد جزئياً على توقعات الدائنين بشأن إستراتيجية التشغيل المستقبلية الخاصة بإدارة الشركة المقترضة والتي تشير إلى جميع الجوانب الخاصة بعمليات الشركة مثل القرارات الإستثمارية، وهيكل التمويل، وسياسات توزيع الأرباح. وبناء على ذلك فإن شروط المديونية غالباً ما تتضمن قيوداً على التصرفات المستقبلية للإدارة.

وقد أشار الكاتبان إلى أن هناك ثلاثة متغيرات أساسية تؤثر على مدى وجود دوافع لدى الإدارة للتأثير المتعمد على الأرباح المحاسبية وهي: مكافآت أو حوافز الإدارة، وقيمة الأسهم المملوكة للإدارة فى الشركة التي تعمل بها، هذا الى جانب نسبة عدد الأسهم المملوكة للإدارة إلى إجمالي عدد الأسهم الخاصة بالشركة. وأنه كلما زادت ملكية الإدارة في الشركة معبراً عنها بقيمة أو نسبة الأسهم المملوكة لها، كلما أدى ذلك إلى زيادة إقتناع الدائنين بأن الإدارة سوف تتصرف بشكل إنتهازي نيابة عن الملاك، وكلما أدى ذلك بالتالي إلى أن تتضمن شروط المديونية قيوداً على توزيعات الأرباح أو إقتراض ديون جديدة. وقد أظهرت نتائج الدراسة أن 43% من مفردات عينة الدراسة كانت تتضمن قيوداً على توزيعات الأرباح، وأن 46% من العينة تتضمن قيوداً على الحصول على قروض إضافية، أما النسبة الباقية وقدرها 11% فإنها تمثل أنواعاً أخرى من شروط المديونية.

وفى إطار التفرقة بين عقود المديونية الكاملة وغير الكاملة، أشار **Zwiebel&Garleanu (2009)** إلى أنه في ظل عقود المديونية الكاملة لا يوجد مجال

لإعادة التفاوض حول شروطها. أما في الواقع العملي، فإن العقود غالباً لا تكون كاملة ويرجع ذلك إلى أن هناك بعض الأمور أو الأحداث التي تحدث لاحقاً، كما قد تحدث بعض الظروف غير المتوقعة. ولذا يكون هناك مجالاً لإعادة التفاوض حول بعض شروط المديونية.

وقد خلصت الدراسة إلى أنه من الناحية العملية يكون للدائنين حقوق جوهرية تدفعهم إلى حماية مصالحهم حتى لا يحتاجوا إلى الحصول على معلومات تتسم بعدم الدقة عن الشركة محل التعاقد. إذ أن الدائنين يمثلون الطرف الأضعف فى الحصول على المعلومات مقارنة بالإدارة أو الملاك، وأن هناك تحيزاً لجانب الدائنين في حالة منحهم حقوق إتخاذ القرارات أو التأثير فيها بوصفهم الطرف الأقل حصولاً على المعلومات، كما أن هناك نوعاً من التحيز المقابل لجانب الملاك (أو الإدارة) بسبب عملية إعادة التفاوض حول شروط المديونية المتفق عليها من قبل، حيث تؤدي هذه العملية إلى تعرض حقوق الدائنين للمخاطر.

3-3-2 الدراسات التى تناولت العلاقة بين شروط المديونية وإدارة الأرباح

(1) دراسة Begley (1990)

يرى **Begley** أن شروط المديونية تمثل أمراً مكلفاً بالنسبة للشركة. ويرجع ذلك إما لكونها تمنع الإدارة من القيام بتصرفات معينة، أو نتيجة التكلفة الناتجة عن سداد القرض فى حالة عدم الوفاء بشروط المديونية، أو إعادة التفاوض بهدف إلغاء بعض القيود الخاصة بالمديونية. ولذا فقد تعتقد الإدارة أن السبيل الوحيد للتمشى مع شروط المديونية المتفق عليها هو إستخدام الأدوات المتعلقة بتعديل السياسات المحاسبية المطبقة فى الشركة، والتحكم فى توقيت حدوث بعض الانشطة الحقيقية بالشركة بما يمكنها أن تكون بمنأى عن مخالفة تلك الشروط. **ويتمثل الهدف** من الدراسة فى تناول أثر ارتفاع نسبة الديون إلى الملكية على إقتراب الشركة من مخالفة شروط المديونية المحددة على أساس الأرقام أو المعلومات المحاسبية، بالإضافة إلى تناول أثر القيود الخاصة بشروط المديونية على قيام المديرين بتقديم أو تأجيل بعض الأنشطة والنفقات الإختيارية، وإختيار المديرين للسياسات المحاسبية التي تؤدي إلى زيادة قيمة الأرباح والأصول وذلك بهدف تقليل إحتمالات عدم تمشي الشركة مع شروط المديونية. فمع بقاء العوامل الأخرى على حالها كلما زادت نسبة الديون إلى حقوق الملكية، كلما زادت إحتمالات قيام الإدارة بإستخدام أدوات التأثير فى الأرباح سواء المحاسبية، أو الحقيقية التي تؤدي إلى تحويل الأرباح من الفترات المستقبلية إلى الفترة الحالية.

ويرى الكاتب أنه لإختبار فرض نسبة الديون إلى الملكية، فإن ذلك يجب أن يتضمن إختبار الفروض الثلاثة التالية: أولها، أن هناك علاقة طردية بين نسبة الديون إلى الملكية، ومدى إقتراب الشركة من عدم الوفاء بمتطلبات وشروط المديونية. وثانيها، أن هناك علاقة طردية بين مدى إقتراب الشركة من عدم التمشي مع شروط المديونية، وإحتمال فشل الشركة في الوفاء

بإلتزاماتها. وثالثها، كلما زاد إحتمال فشل الشركة في الوفاء بإلتزاماتها، كلما زاد إحتمال قيام الإدارة بإستخدام الأدوات المحاسبية والحقيقية التي تؤدي إلى زيادة الأرباح بهدف تجنب فشل الشركة في مواجهة إلتزامات عقود المديونية. وقد توصل **Begley** إلى تأييد وجود علاقة طردية بين نسبة الديون إلى الملكية من ناحية، ومدى قرب الشركة من عدم التمشي مع شروط المديونية من ناحية أخرى. وبالإضافة إلى ذلك، فإن الشركات التي لديها شروط مديونية مرتبطة بالمعلومات المحاسبية يحتمل بشكل أكبر قيام الإدارة فيها بإحداث تأثيرات متعمدة من شأنها أن تؤدي إلى زيادة الأرباح المحاسبية.

(2) دراسة Duke&Hunt (1990)

إستهدفت هذه الدراسة إستعراض شروط المديونية القائمة على أساس المعلومات المحاسبية مع التركيز على فحص العلاقة بين القيود الخاصة بشروط المديونية، ومؤشرات الرفع المالي (نسبة الديون إلى الملكية)، وأثر ذلك على إحداث تأثيرات متعمدة من قبل الإدارة على الأرباح. ولقد قام الكاتبان بفحص شروط المديونية لعينة عشوائية مكونة من (187) شركة أمريكية. وقد تبين من الدراسة أن 55% من مفردات العينة لديها قيود على توزيعات الأرباح، 35% لديها قيود على رأس المال العامل، 10% لديها قيود أخرى مثل القيود على نسبة الديون إلى حقوق الملكية، والقيود على شراء أسهم شركات أخرى. ويلاحظ أن إنتشار وجود قيود على توزيعات الأرباح في عقود المديونية إنما يؤكد مدى تمسك الدائنين بها دفاعاً عن مصالحهم، كما يوضح إعتقاد الدائنين بأن مديري الشركات سوف لا يقومون بإجراء تخفيضات في توزيعات الأرباح لحماية مصالح الدائنين إلا بإستخدام هذه القيود. ومن جهة أخرى، فإن ذلك قد يدفع المديرين إلى التحايل على قيود توزيعات الأرباح والعمل على تجنب تخفيض هذه التوزيعات وذلك من خلال إحداث تأثيرات متعمدة على المعلومات المحاسبية من شأنها أن تؤدي إلى زيادة الأرباح المحاسبية مما يسبب ضرراً بالغاً للدائنين.

وقد توصل **Duke&Hunt** إلى أن العديد من عقود المديونية (العامة أو الخاصة) تتضمن شروطاً أو قيوداً تعتمد إلى حد كبير على الأرقام المحاسبية الواردة في القوائم المالية. وأنه مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، كلما زادت نسبة الديون إلى الملكية في الشركة، كلما زاد إحتمال قيام الإدارة بإحداث تاثيرات محاسبية أو حقيقية تهدف إلى تحويل الأرباح من الفترات المستقبلية إلى الفترة الحالية. والواقع أن الفرض السابق يمثل إشتقاقاً من فرضية مدى إحكام شروط المديونية والذي يقوم على أنه كلما إقتربت الشركة من عدم التمشي مع القيود الخاصة بشروط المديونية، كلما زاد إحتمال قيام الإدارة بإستخدام مداخل إدارة الأرباح التي تهدف إلى المغالاة فى الأرباح الحالية.

(3) دراسة (1990) Press&Weintrop

أشار **Press&Weintrop** إلى أن هناك العديد من العوامل التي تؤثر في الطريقة التي يتم بها صياغة شروط المديونية ومنها: الإختلافات في هيكل التمويل الخاص بالشركة، ودرجة المخاطرة التي تتعرض لها الشركة، وإمكانية التصرف في الأصول، والسيولة. وبصفة عامة فإن هناك مجموعة من الشروط أو القيود المتكررة في غالبية عقود المديونية لتحقيق نوع من الرقابة على الشركة المقترضة، وهي قيود خاصة بالتمويل، ورأس المال العامل، وصافي قيمة الشركة، والمدفوعات الخاصة بتوزيعات الأرباح. **ويتمثل الهدف** من الدراسة في تناول العلاقة بين نسبة الديون إلى الملكية من ناحية، والشروط أو القيود القائمة على أساس المعلومات المحاسبية والتي تتضمنها عقود المديونية من ناحية أخرى، ومدى إنعكاس ذلك على إستخدام مداخل إدارة الأرباح.

وقد توصل **Press&Weintrop** الى أنه بالنسبة للشركات التي لديها قيود قائمة على أساس المعلومات المحاسبية، فإنه كلما زادت نسبة الديون إلى الملكية، كلما زادت القيود الخاصة بالتمويل، وصافي قيمة الشركة، ورأس المال العامل، بينما لم تؤيد الدراسة وجود إرتباط جوهري بين نسبة الديون إلى الملكية والقيود الخاصة بتوزيعات الأرباح. كما خلصت الدراسة إلى أنه يمكن تقسيم شروط المديونية القائمة على أساس المعلومات المحاسبية إلى فئتين: أولهما، يطلق عليه "شروط سالبة" **Negative Covenants**، ومثال ذلك القيود الخاصة بتوزيعات الأرباح. وتهدف القيود السالبة إلى الحد من قدرة المديرين على إتخاذ إجراءات من شأنها تحويل الثروة من الدائنين إلى الملاك. وثانيهما، يطلق عليها "شروط موجبة" **Affirmative Covenants** ، ومثال ذلك القيود على رأس المال العامل، ومعدل تغطية الفوائد، وصافي قيمة الشركة. وتهدف القيود الموجبة إلى زيادة درجة الأمان بالنسبة للدائنين. وفيما يتعلق بالقيود السالبة، فإنه يمكن تجنب مخالفتها من خلال إتخاذ إجراءات تقع تحت سيطرة الإدارة، حيث يمكن تجنب مخالفة القيود على توزيعات الأرباح من خلال إجراء تخفيضات على هذه التوزيعات حتى إذا كان ذلك يمثل أمراً مكلفاً للملاك. وعلى العكس من ذلك، فإن تجنب مخالفة القيود الموجبة عادة ما يتطلب من الشركة تحسين أدائها التشغيلي وهو أمر لا يقع بالكامل على عاتق الإدارة وحدها. وقد خلص الكاتبان أيضاً إلى أنه كلما زادت نسبة الديون إلى الملكية، كلما كان هناك إحتمال أكبر لأن يزداد تشديد القيود الخاصة بعقود الديون والقائمة على أساس المعلومات المحاسبية. ويؤدي ذلك إلى إحتمال فشل الشركة في التمشي أو الوفاء بشروط المديونية مما قد يدفع المديرين نحو إستخدام مداخل إدارة الأرباح التي تساعد على تجنب مخالفة شروط المديونية المتفق عليها والتي تجعل الشركة – فى الأجل القصير – تبدو في صورة أفضل من الواقع الفعلي لها.

(4) دراسة Sweeney (1994)

أشار **Sweeney** إلى أن متطلبات عقود المديونية أو ما يعرف بشروط المديونية تمثل محددات هامة لتوقيت حدوث بعض الانشطة والنفقات الإختيارية، أو للسياسات المحاسبية التـــي يرغب المديرون في إستخدامها. وهناك العديد من الدراسات التـــى تمـــت فـــي هـــذا المجـــال **(e.g.,Watts&Zimmerman,1986)** والتى توصلت إلى دعم الفرض التالي: أنـــه كلمـــا زادت نسبة الديون إلى حقوق الملكية، كلما كان هناك إحتمال أكبر لقيـــام المـــديرين بإســـتخدام مداخل إدارة الارباح التي تؤدي إلى المغالاة فى الأرباح. **ويتمثل الهدف** من الدراسة فى إختبار الفرض القائل بأن المديرين يقومون بالتحكم في توقيت بعض الأنشطة الحقيقيـــة، أو إســـتخدام السياسات، والإجراءات المحاسبية كرد فعل للقيود أو الشروط الخاصة بعقود المديونية وخاصة عندما تقترب الشركة من خرق هذه القيود. وتهدف الدراسة أيضاً إلى التعرف على مدى قيـــام المديرين بتغيير السياسات المحاسبية، ومتى يقوم المديرون بذلك، وإلى أي حد يؤدي إســـتخدام هذه الأدوات إلى التأثير في القيود الخاصة بشروط المديونية، وخاصة في ظل إقتراب الشـــركة مما يعرف "بالتعثر الفنى، أو المالى" **Technical Default** والذي يعني عدم قـــدرة الشـــركة على توفيق أوضاعها بما يتمشى مع الشروط الخاصة بعقود المديونية، أو "التوقف عن خدمـــة الدين" **Debt Service Default** والذي يعني فشل الشركة في سداد الفائدة أو أصل القـــرض نفسه. ويلاحظ أن كلا النوعين من المشاكل يعطي الحق للدائنين في إتخاذ الإجراءات اللازمـــة لإسترداد قروضهم ووضع أيديهم على ضمانات القروض.

وقد توصل **Sweeney** إلى أن قيام المديرين بإستخدام مداخل إدارة الأرباح إنما يعتمد أساساً على مدى تشدد الشروط الخاصة بالمديونية، ومدى توفر المرونة للمديرين في التحكم فى توقيت حدوث بعض الأنشطة، أو تغيير السياسات المحاسبية، بالإضافة إلى مدى تأثيرذلك على التكلفة الخاصة بالضرائب. بالإضافة إلى أن مديرى الشركات التى تعانى من التعثـــر المـــالى يلجأون إلى إحداث تأثيرات متعمدة تستهدف زيادة الدخل والنقدية بينما لم يتم ملاحظة ذلك فـــي الشركات غير المتعثرة والتي تعمل في نفس الصناعة، وفي نفس الفترة الزمنية. أيضاً خلصـــت الدراسة إلى أن الآثار المتولدة نتيجة التأثير المتعمد من قبل الإدارة على المعلومات المحاســـبية بهدف زيادة الأرباح قد يمكنها تأجيل التعثر المالى الذي تواجهه الشركة لفترة محاسبية أو عـــدة فترات. وكذلك، فإن المديرين قد يلجأون للتأثير المتعمد على الأرباح طالما لا توجـــد تـــأثيرات سلبية جوهرية على التدفقات النقدية الخارجة كما فى حالة الضرائب الناتجة عن المغـــالاة فـــي الأرباح.

(5) دراسة Ronen&Yaari (2008)

أشار **Ronen&Yaari** إلى قيام الدائنين بحماية مصالحهم من خلال وضع مجموعة من القيود التي تستهدف الحد من قدرة الإدارة على إتخاذ قرارات تضر بهذه المصالح. ويتم ذلك من خلال وضع "شروط المديونية". وتنقسم هذه الشروط ـ كما أوضحت دراسة **Press&Weintrop (1990)** ـ إلى شروط موجبة، والتي تتطلب من الشركة الحفاظ على مجموعة من النسب أو المقاييس المتفق عليها، والتي تعتمد على الأرقام المحاسبية، وشروط سالبة، والتي تمنع حدوث أنشطة إستثمارية أو تمويلية معينة في المستقبل. **ويتمثل الهدف** من الدراسة في فحص العلاقة بين شروط المديونية وإدارة الأرباح، ومدى تأثير هذه الشروط على إمكانية قيام المديرين بالتأثير المتعمد على الأرباح من خلال إستخدام مداخل إدارة الأرباح التي تؤدي إلى المبالغة في الأرباح الواردة بالقوائم المالية.

وقد توصل **Ronen&Yaari** إلى عدة نتائج، **أولها**، تأييد فرضية أن الشركات التي تواجه صعوبات في التمشي أو الوفاء بشروط المديونية تقوم بدرجة كبيرة بالمبالغة المتعمدة في الأرباح وذلك بهدف التخفيف من حدة شروط المديونية. **وثانيها**، يتوقف مدى قيام الشركات بإدارة الأرباح على درجة الصعوبات المالية التي تواجهها، ومدى القدرة المتوفرة لدى هذه الشركات على إعادة التفاوض بشأن شروط المديونية. وبالتالي فإن الشركات التي لا تعاني درجة مرتفعة من الصعوبات المالية، ولديها قدرة على إعادة التفاوض تتسم بإنخفاض درجة أو مستوى إدارة الأرباح بها مقارنة بالشركات التى تواجه صعوبات مالية كبيرة، مع عدم قدرتها على إعادة التفاوض. **وثالثها**، أن هناك علاقة طردية بين درجة التأثير المتعمد على القوائم المالية كنتيجة لممارسات إدارة الأرباح، ومدى تشدد شروط أو قيود المديونية.

(6) دراسة Markarian et al. (2008)

حاولت بعض الدراسات فحص مدى الإرتباط بين قرار رسملة نفقات البحوث، والتطوير من ناحية، وشروط المديونية من ناحية أخرى. ويرى **Markarian et al.** أنه إذا كانت المعايير المحاسبية تسمح للشركة برسملة نفقات التطوير عند إستيفاء شروط معينة، فإنه نظراً لعدم توافر مقاييس موضوعية يمكن إستخدامها للتحقق تماماً من مدى توافر هذه الشروط، فإن ذلك يؤدي إلى أن الشركات مازالت تحتفظ بقدر من المرونة في إختيار المعالجة المحاسبية لنفقات التطوير وفقاً لتأثير المعالجة المرغوب فيه على الأرباح والأصول.

ويتمثل الهدف من الدراسة في فحص ما إذا كان قرار الشركات الإيطالية حول مدى رسملة نفقات التطوير من عدمه يتأثر بشروط المديونية. وقد إعتمدت الدراسة على إستخدام عينة من الشركات الإيطالية المقيدة لدى بورصة الأوراق المالية. وتمثل إيطاليا بيئة ملائمة لإختبار فرض الدراسة. ويرجع ذلك إلى أنه وفقاً للمعايير المحاسبية في إيطاليا، فإنه يمكن

للشركات رسملة نفقات التطوير وفقاً لمجموعة من الشروط المشابهة لما ورد ضمن معايير المحاسبة الدولية. ولقد توصل **Markarian et al.** إلى أن قرار الشركة برسملة نفقات التطوير من عدمه يرتبط بشكل أساسي بتمهيد الأرباح وذلك بهدف إعطاء إنطباع لدى المستثمرين بإنخفاض درجة المخاطرة بالنسبة للإستثمار في الشركة، وتحقيق الإستقرار في أسعار الأسهم، ومن ثم زيادة الطلب عليها، وجذب مزيد من الإستثمارات، بينما لم يتوافر أي دليل على أن قرار رسملة هذه النفقات يتم بهدف تخفيض درجة المخاطر المرتبطة بعدم التمشي مع شروط المديونية.

(7) دراسة Ting et al. (2009)

فيما يتعلق بمدى إنتشار إدارة الأرباح، وأهم الدوافع المرتبطة بها ــ وخاصة شروط المديونية ــ في الشركات الصينية، أشار **Ting et al.** إلى أن اقتراب الشركة من الدخول في مرحلة التعثر المالي يمثل دافعاً قوياً لإدارة الأرباح، حيث أن الشركات التي تكون على وشك التوقف عن سداد الديون، والفوائد المرتبطة بها، قد تزداد الرغبة لديها في إستخدام مداخل إدارة الأرباح التي تستهدف المغالاة في رقم صافي الدخل. ويلاحظ أنه كلما زادت نسبة الديون إلى حقوق الملكية، كلما زاد إحتمال قيام الشركة بالمبالغة المتعمدة في رقم الأرباح. **ويتمثل الهدف** من الدراسة في فحص العلاقة بين إدارة الأرباح وزيادة إحتمال تعرض الشركة للتعثر المالي. وقد أشارت الدراسة إلى أن 20% من شركات المساهمة المقيدة في البورصة الصينية قد تم إكتشاف مخالفات مالية جوهرية لديها من قبل اللجنة المسئولة عن الإشراف على الشركات المقيدة بالبورصة، والتي اكتشفت قيام هذه الشركات بالعديد من التأثيرات المتعمدة، وأعمال التلاعب، والفضائح المالية فى قوائمها المالية منذ تأسيس البورصة الصينية في أوائل التسعينات من القرن الماضي.

وقد توصل **Ting et al.** إلى أنه كلما كان هناك مخاطر متزايدة لتعرض الشركة للتعثر المالي، كلما كان هناك زيادة كبيرة في الإستحقاق الإختياري الموجب **(**مغالاة في الأرباح**)**، وأن آليات حوكمة الشركات تمثل الأداة التي يمكن أن تواجه ممارسات إدارة الأرباح، حيث أنه يترتب على هذه الآليات ليس فقط تحسين أداء الشركة، ولكن أيضاً تقليل إحتمالات تعرض الشركة للتعثر المالي أو الإفلاس.

ويرى الباحث أن الدراسات التى سبق إستعراضها يمكن تقسيمها إلى مجموعتين أولهما، الدراسات التى تناولت شروط المديونية بصفة عامة، وما هى أكثر هذه الشروط إنتشاراً فيما بين الشركات. وتتمثل تلك الدراسات فى **{Healy&Palepu (1990); Begley&Feltham (1999); Zwiebel&Garleanu (2009)}**. وقد إتفقت هذه الدراسات فيما بينها على أن عقود المديونية غالباً ما تتضمن مجموعة من الشروط أو القيود التي تهدف إلى الحد من تخفيض

التعارض المحتمل بين مصالح الدائنين والملاك. وقد تكون هذه القيود "قيوداً سالبة"، أو "قيوداً موجبة"، وأن مخالفة شروط المديونية من جانب الإدارة قد يؤدى إلى تخفيض الضمانات المتاحة للدائنين فى حالة فشل الشركة فى الوفاء بمتطلبات عقد المديونية. وكذلك، فإن شدة إحكام شروط المديونية قد تدفع الإدارة إلى التاثير المتعمد على الأرباح المحاسبية بهدف التمشى ظاهرياً مع تلك الشروط أو القيود، أو التفاوض مع الدائنين حول هذه الشروط بغرض التنازل عن بعضها أو تعديلها.

وبالإضافة إلى ذلك، فقد أشارت المجموعة الثانية من هذه الدراسات **{Begley (1990);Duke&Hunt (1990);Sweeney (1994); Ronen&Yaari (2008); Markarian et al. (2008); Ting et al. (2009)}** إلى أنه نتيجة صعوبة عملية تجميع معلومات تفصيلية عن عقود المديونية الفعلية، فإن ذلك قد دفع إلى إفتراض وجود علاقة طردية بين نسبة الديون إلى الملكية للشركة، ومدى إقتراب الشركة من عدم الوفاء بشروط المديونية. وكذلك، أن المديرين قد يلجأون للتأثير المتعمد على المعلومات المحاسبية بهدف زيادة الأرباح طالما لا توجد تأثيرات جوهرية على التدفقات النقدية الخارجة والمتمثلة في الضرائب الناتجة عن المغالاة في الأرباح، خاصة وأن هذه المغالاة فى الأرباح قد تؤدى إلى تأجيل التعثر المالى أو التوقف عن خدمة الدين لفترة محاسبية، أو عدة فترات محدودة، بينما قد تؤدى فى الأجل الطويل إلى التأثير بشكل كبير على مدى قدرة الشركة على الإستمرار فى النشاط. كما أنه كلما إقتربت الشركة من نقطة عدم التمشى مع شروط أو قيود المديونية، كلما زاد إحتمال قيام الإدارة بإستخدام مداخل إدارة الارباح التى تهدف إلى المغالاة فى رقم الأرباح بهدف مساعدة الشركة على عدم مخالفة شروط المديونية المتفق عليها. وأخيراً، فإنه يتوقف مدى قيام الشركات بإدارة الأرباح على درجة الصعوبات المالية التي تواجهها، ومدى القدرة المتوافرة لدى هذه الشركات على إعادة التفاوض بشأن شروط المديونية، كما تلعب آليات حوكمة الشركات دوراً كبيراً ليس فقط فى الحد من ممارسات إدارة الأرباح، ولكن أيضاً تقليل إحتمالات تعرض الشركة للتعثر المالى، أو الإفلاس.

وإستناداً إلى هذه الدراسات، يمكن إشتقاق الفرض الثاني من فروض البحث كما يلي:"كلما كانت هناك شروط مديونية، كلما كان هناك إحتمال أكبر لإدارة الأرباح من قبل إدارة المنشأة".

3-4 الدراسات التي تناولت أثر الدوافع الأخرى على إدارة الأرباح

هناك العديد من الدراسات التى تناولت الدوافع الأخرى بخلاف نظم المكافآت وشروط المديونية والتى يمكن أن تؤدى إلى قيام المديرين بإدارة الأرباح. ومن أمثلة هذه الدوافع: التكاليف السياسية، والنشاط التجارى للمديرين فى أسهم الشركة، والتغييرات فى وظائف الإدارة

العليا، وغيرها. فعلى سبيل المثـال، **تنـاول العديـد مـن الدراسـات {e.g.,Key (1997); Han&Wang (1998); Garrod et al. (2007); Cho&Sachs (2008)} أثر التدخل الحكومى فى شئون الشركات التى تحقق أرباحاً مرتفعة بشكل كبير علـى قيـام إدارات هـذه الشركات بإجراءات تخفيض متعمد للأرباح الظاهرة بالقوائم المالية بهدف تجنب أو تخفـيض التكاليف السياسية، والتى تشتمل على كل التكاليف التي يترتب عليهـا تحويـل الثـروة مـن الشركة.** وسيتم تناول هذه الدراسات بشىء من التفصيل كما يلى.

(1) دراسة Key (1997)

تناول **Key** دور المعلومات المحاسبية في إطار البيئة السياسـية الخاصـة بصـناعة الوصـلات التليفزيونيـة. ووفقـاً لمفهـوم التكـاليف السياسـية – كمـا ورد فـي دراسـة (**Watts&Zimmerman, 1986**) – فإنه إذا وصلت الشركة إلى حد يؤدى إلـى حـدوث تحويل في ثروتها لأسباب سياسية، فإنه يفترض أن تقوم إدارتها بالتحكم فى توقيـت حـدوث بعض الأنشطة، أو إختيار البدائل المحاسبية التي تهدف إلى تقليل تحويل الثروة من الشركة إلى الغير. وتفرض التكاليف السياسية على الشركة من خلال مجموعـة مـن الإجـراءات، مثـل التشريعات التى يتم إصدارها لمكافحة الإحتكار، والإجراءات التنظيمية الحكومية، والضـرائب، والتعريفات الجمركية. وقد تتضمن التكاليف السياسية أيضاً وجود رقابة حكومية علـى أسـعار منتجات الشركة إلى جانب إمكانية وجود بعض أشكال الضرائب الإضافية على الأرباح الكبيرة لهذه الشركات. **ويتمثل الهدف** من الدراسة فى إختبار ما إذا كانت إدارة الشركات التي تعمل في مجال الوصلات التليفزيونية تقوم بإستخدام مداخل إدارة الأرباح التي تهدف إلى تخفيض تـأثير رقابة الهيئات الحكومية والإجراءات التنظيمية المتوقع فرضها من قبل المنظمات السياسية، حيث يفترض أن التحكم في تطبيق أساس الإستحقاق أو استخدام البدائل المحاسبية يهدف أساساً إلـى تخفيض صافى الدخل بشكل أكبر في فترات التدخل الحكومي مقارنة بالفترات الأخرى التي لـم يحدث فيها تدخل حكومي.

وقد أوضح الكاتب أن تناول أثر التكاليف السياسية على إدارة الأرباح قد إعتمد بشكل رئيسي على حجم الشركة كمتغير أساسي. إذ يفترض في هذه الحالة أن الشركات الكبيرة تكون أكثر حساسية – من الناحية السياسية – مقارنة بالشركات الصغيرة. ومن ثم فإن هذه الشـركات الكبيرة تواجه دوافع أكثر حدة لإستخدام الأدوات أو المداخل التي تساعد على تخفيض الـدخل. وقد توصل **Key** إلى إمكانية القيام بإدارة الأرباح بسبب التكاليف السياسية، ومن ثم تأييد فرض التكاليف السياسية. فالشركات التي تعمل في مجال صناعة الوصلات التليفزيونية كان لها دوافع أكبر نحو التحكم في تطبيق أساس الإستحقاق، أو إختيار البدائل المحاسبية التـي تـؤدي إلـى تخفيض الدخل في فترات التدخل الحكومي. ونظراً لأن هذه الشركات قد تعرضت للإنتقادات في الوقت الذي تضخمت فيه أرباحها، فإن ذلك قد يدفع المديرين إلى التقليل من أثر هذه الإنتقادات

من خلال تخفيض الأرباح. كما لوحظ بالنسبة للشركات التي تعرضت لتدخل محدود من قبل الحكومة بأن إستخدامها لمداخل إدارة الأرباح بهدف التأثير في الدخل أقل من الشركات التي تم تخفيض أسعار منتجاتها.

(2) دراسة Han&Wang (1998)

تناولت هذه الدراسة أثر التكاليف السياسية على إدارة الأرباح، حيث أوضح **Han&Wang** أن قيام العراق بغزو الكويت في الثاني من أغسطس عام 1990 قد أدى إلى إرتفاع الأسعار العالمية للبترول، وأسعار البنزين في الولايات المتحدة الأمريكية. وقد أدى إتهام شركات البترول بإستغلال الظروف من خلال رفع الأسعار إلى حدوث إحتجاجات عنيفة من قبل جموع المتعاملين، ومع إزدياد المطالبات آنذاك بضرورة قيام الحكومة بإتخاذ الإجراءات المناسبة. وإستجابة لذلك، قامت المنظمات الحكومية والسياسية بإتخاذ العديد من الإجراءات، حيث تم إجراء بعض التحقيقات مع شركات البترول الرئيسية، كما إقترح المشرعون فرض بعض أشكال الضرائب الإضافية على أرباح شركات البترول، والتدخل فى قرارات التسعير بها. وقد أدت هذه الضغوط السياسية إلى تحمل شركات البترول لأعباء كبيرة، والتى بدورها أثرت على العمليات المستقبلية الخاصة بهذه الشركات.

ويتمثل الهدف من الدراسة في تناول مجموعتين من الشركات التي يفترض تأثرهما بأحداث الخليج عام 1990، وهما الشركات التي تعمل في مجال البترول الخام والغاز الطبيعي، والشركات التي تعمل في مجال تكرير البترول. إذ يفترض أن الأرباح الظاهرة بالقوائم المالية لكلا النوعين من الشركات قد تأثرت بالزيادة الناتجة عن إرتفاع الأسعار الخاصة بالبترول، وبقدر إستفادة هذه الشركات من إرتفاع الأسعار، فإنه يتوقع تعرض كل منهما إلى درجات متفاوتة من الضغوط السياسية. فالشركات التي تعمل في مجال تكرير البترول والتي تتولد معظم إيراداتها من بيع المنتجات البترولية إلى المستهلكين يفترض تعرضها لإحتجاجات شعبية كبيرة ومن ثم إمكانية تحويل الثروة بسبب الإجراءات السياسية وبشكل أكبر مقارنة بشركات البترول الخام والغاز الطبيعي، وهذا يؤدي بدوره إلى ظهور درجات مختلفة من إدارة الأرباح.

وقد توصل **Han&Wang** إلى قيام شركات تكرير البترول بالتأثير المتعمد على المعلومات المحاسبية بهدف تخفيض الأرباح في الربع الثالث، والرابع من عام 1990 من أجل تخفيض الزيادة غير العادية في الأرباح، بينما لم يتم ملاحظة ذلك في شركات البترول الخام والغاز الطبيعي. وقد لوحظ أيضاً قيام شركات تكرير البترول بتأخير نشر البيانات الخاصة بأرباح الربع الرابع من عام 1990 وذلك تجنباً لمزيد من الضغوط السياسية عليها. وبناء على ما سبق، فقد خلصت الدراسة إلى تأييد فرض التكاليف السياسية والذي يعني أن الشركات التي تتعرض لضغوط سياسية أكبر يكون لديها الدافع لتخفيض الأرباح الظاهرة بالقوائم المالية، وذلك

بهدف تقليل الأعباء السياسية وما يقترن بها من تكلفة، بالإضافة إلى دوافع أقل لنشر المعلومات الجيدة مبكراً تلافياً لمزيد من الأعباء السياسية.

(3) دراسة Garrod et al. (2007)

إمتداداً لأثر التكاليف السياسية على إدارة الأرباح، أشار **Garrod et al.** إلى أنه وفقاً لفرضية التكاليف السياسية، فإنه يتوقع أنه في حالة مواجهة المديرين لإمكانية تحويل الثروة نتيجة لأعباء سياسية مفروضة على الشركة، فإن ذلك قد يدفع المديرون إلى محاولة التقليل من قيمة هذا التحويل أو إحتمال التحويل، أو كلاهما من خلال التخفيض المتعمد لرقم الأرباح. **ويتمثل الهدف** من الدراسة في فحص مدى قيام الشركات ذات الربحية المرتفعة بشكل كبير بإستخدام أدوات إدارة الأرباح التي تستهدف تخفيض هذه الأرباح بشكل متعمد، بالإضافة إلى إستعراض الآثار المترتبة على إكتشاف قيام هذه الشركات بالتخفيض المتعمد في الأرباح، إلى جانب أثر الأعباء أو التكاليف السياسية على الدوافع الأخرى الخاصة بإدارة الأرباح.

وقد توصل **Garrod et al.** إلى عدة نتائج، **أولها**، أن الشركات التي تحقق أرباحاً مبالغاً فيها تسعى بدرجة كبيرة إلى تدنيتها بشكل متعمد، وذلك بهدف تجنب أو تخفيض الأعباء السياسية، إلى جانب تقليل تكاليف الضرائب للفترة الحالية. وأنه من غير المتوقع أن تستهدف الشركة إلغاء الضرائب بالكامل، حيث أن ذلك يمكن أن يترتب عليه زيادة التكاليف السياسية من خلال زيادة إحتمال حدوث مراجعة ضريبية. **وثانيها**، إن حرص الشركات على تجنب التكاليف السياسية قد يدفع هذه الشركات التي تجد أن الأداء الحقيقي لها سيؤدي إلى سداد قدر ضئيل من الضرائب إلى إحداث تأثيرات متعمدة من شأنها أن تؤدي إلى زيادة الأرباح، ومن ثم زيادة قيمة الضرائب المسددة، وذلك بهدف تخفيض إحتمال تعرض الشركة لمراجعة ضريبية. **وثالثها**، أن التكاليف السياسية تمثل الدافع الذي يقلل من حدة الدوافع الأخرى المرتبطة بإدارة الأرباح، حيث يترتب على التكاليف السياسية السعي إلى تخفيض الأرباح بهدف تجنب التدخل الحكومي. **وأخيراً**، تتمثل الآثار الناجمة عن إكتشاف إدارة الأرباح في الأثر السلبي على سمعة الإدارة، والغرامات التى يتم فرضها، والتأثير السلبي المحتمل على سعر السهم، وإنخفاض قدرة الشركة على جذب إستثمارات جديدة أو الحصول على تمويل إضافى.

(4) دراسة Cho&Sachs (2008)

تناول **Cho&Sachs** أيضاً أثر التدخل الحكومي على الشركات التي تحقق أرباحاً متزايدة بشكل متعمد من فترة لأخرى، حيث قد ينظر إلى ذلك على أنه يمثل مؤشراً على ممارسات إحتكارية تستدعي ضرورة التدخل من الجهات الرقابية في شئون الشركة في صورة فرض ضرائب أعلى، أو وضع قيود على عملية التسعير، وغيرها من الأعباء السياسية التى قد تؤدي إلى قيام هذه الشركات بإدارة الأرباح بغرض إحداث تأثير سلبي على هذه الأرباح، ومن

ثم تجنب التدخل الحكومي، وما قد يترتب عليه من أعباء أو تكاليف سياسية. **ويتمثل الهدف** من الدراسة في فحص التأثير الخاص بالتدخل الحكومي في بعض الصناعات على إستخدام الإدارة لمداخل إدارة الأرباح التي تستهدف تخفيض هذه الأرباح وذلك لتقديم إنطباع بعدم وجود أرباح متزايدة بشكل كبير، ومن ثم تجنب التدخل الحكومي. وتحقيقاً لهذا الهدف فقد تم فحص عينة من شركات النقل في الولايات المتحدة الأمريكية في أواخر السبعينيات من القرن الماضـــي عنـــدما قامت الحكومة الأمريكية بفرض مجموعة من القيود على هذه الشركات.

وقد توصل **Cho&Sachs** إلى نتيجة مختلفة عما توصلت اليه العديد من الدراســات التى تمت فى هذا المجال، حيث أنه في فترة التدخل الحكومي ـــ ومن ثم وجود تكاليف سياسية ـــ فإنه لم يتوافر دليل قوي على قيام هذه الشركات بإدارة الأرباح بشكل يستهدف تخفيض هـــذه الأرباح. ويرى الكاتبان أنه يمكن إرجاع ذلك إلى معالجة مفردات عينة الدراسة من الشـــركات بإفتراض وجود تجانس فيما يتعلق بدوافع إدارة الأرباح في هذه الشركات. والواقـــع أن عـــدم تجانس هذه الدوافع عبر العينات الفرعية المختلفة يمكن أن يؤدي إلى الفشل في إكتشـــاف إدارة الأرباح وإتجاه التأثير على هذه الأرباح عند تحليل نتائج الدراسة. وبناءً على ذلك، يرى الكاتبان أنه يمكن أن يترتب على التحكم فى كافة المتغيرات المؤثرة في دراستهما إمكانية الوصول إلـــى نتائج تتفق مع ما توصلت إليه دراسة **(Key,1997)**، والتي خلصت إلى أنه بالنسبة للشـــركات التي كانت أكثر تضرراً من إعادة التنظيم والتدخل الحكومي، فإنها لجأت إلى تخفيض الأربـــاح من خلال إستخدام مداخل إدارة الأرباح، وذلك بشكل أكبر من تلك التي كانت أقل تضرراً.

ويرى الباحث أنه بالنسبة للدراسات الخاصة بكـــل مـــن **{Key (1997); Han& Wang (1998); Garrod et al. (2007)}** ، فإنه يلاحظ أنه فى ظـــل الظـــروف العاديـــة يحتمل قيام الشركات ذات الأرباح المرتفعة بالتأثير المتعمد على الأرباح من خلال الحفاظ على مستوى شبه مستقر لها (تمهيد الدخل)، وذلك بغرض المحافظة علـــى المســـاهمين الحـــاليين، وإجتذاب مساهمين جدد، بالإضافة إلى الحفاظ على مركزها التنافسى أو تحسينه. أما فى ظـــل الظروف التى تكون فيها الشركة ذات الأرباح المرتفعة محلاً لإهتمام الـــرأى العـــام والهيئـــات الحكومية والسياسية، فان الباحث يتفق مع الدراسات السابقة فى إحتمال قيام الشركة فـــى هـــذه الحالة بإدارة الأرباح بقصد تخفيضها، وذلك لتخفيض الأعباء السياسية وما يرتبط بها من تكلفة. أما بالنسبة لدراسة **Cho&Sachs (2008)**، فإنه رغم عدم تأييدها لفرضية التكاليف السياسية، إلا أن الكاتبان أرجعا ذلك إلى وجود إختلاف فيما يخص دوافع إدارة الأربـــاح عبـــر العينـــات الفرعية المختلفة لعينة الدراسة، مما يدل على أنه كان من المفترض التوصل إلى وجود تخفيض متعمد لأرباح الشركات محل الدراسة. وقد سبق أن توصل **Moses (1987)** إلى وجود إرتباط بين رغبة الإدارة فى إحداث تأثيرات متعمدة على الأرباح من ناحية، وبعـــض المتغيـــرات أو

الدوافع من ناحية أخرى، ومن أهمها وجود خطط للحوافز والمكافآت بالشركة، إلى جانب كبــر حجم الشركة كمؤشر للتكاليف السياسية.

وبالإضافة إلى ذلك، تناول العديد من الدراسات أثر النشاط التجارى للمديرين فى أسهم الشركة، والتغييرات غير الروتينية فى وظائف الإدارة العليا، وعرض الشركة للبيع وغيرها من الدوافع على القيام بإدارة الأرباح. ونتيجة لعدم توافر المقاييس اللازمة لقياس أثــر مثــل هــذه الدوافع لإدارة الأرباح أو عدم توافر المعلومات المتعلقة بهذه المقاييس، فإن إمكانية إختبارها فى بيئة الأعمال المصرية تتسم بشىء من الصعوبة. **وبناء علــى مــا تقــدم، ســيتم إســتعراض الدراســات {e.g.,Dechow et al. (1996); Beneish (1999); Issaevitch (2006); Sawicki&Shrestha (2008)} التى تناولت أثر النشاط التجارى للمــديرين فــى أســهم الشركة التى يديرونها على قيامهم بإدارة الأرباح بهدف تحقيق مكاسب مرتفعة من وراء هذا النشاط، ثم الدراسات التى تناولت الدوافع الأخرى بإيجاز كما يلى:**

قام **Dechow et al. (1996)** بدراسة الشركات الخاضــعة لرقابــة هيئــة الإشــراف والرقابة على تداول الأوراق المالية فى الولايات المتحدة الأمريكية (**SEC**)، ومدى مخالفاتهــا لتطبيق المبادئ المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً. وقد توصل **Dechow et al.** إلى أن أهم دوافع إدارة الأرباح هو الرغبة في جذب التمويل الخارجي بتكلفة منخفضة، وأن درجــة أو مســتوى إدارة الأرباح يكون مرتبطاً بضعف إشراف الإدارة والذى قد ينتج عن ضعف أو عــدم تواجــد لجان للمراجعة في الشركات محل الدراسة، أو عدم كفاءة المراجع الخارجى، وأن هناك إحتمال كبير في أن يكون المدير التنفيــذي بالشــركة (**Chief Executive Officer (CEO** مــن مؤسسي الشركة، والأكثر إحتمالاً أن يعمل أيضاً كرئيس لمجلس الإدارة. وقد خلصت الدراســة أيضاً إلى أنه لا يوجد دليل على أن المديرين يقومون بالتأثير المقصود على الأرباح للحصــول على مكافآت أكثر، أو أنهم يفعلون ذلك لبيع الأسهم التي يمتلكونها في الشركات التــي يعملــون فيها بأسعار مبالغ فيها.

وقد انتقد **Beneish (1999)** ما توصلت إليه دراسة **Dechow et al. (1996)**، حيث يرى الكاتب أن المديرين الذين يمتلكون نسبة من أسهم الشركات التي يعملون فيها يكونون أكثر رغبة في بيع ممتلكاتهم من هذه الأسهم في الفترات التي تكون فيها الأرباح مغالى في قيمتهــا. ومن الملاحظ أن عملية بيع هذه الأسهم تتم بأسعار مرتفعة، ويرجع ذلك بالطبع إلــى إرتفــاع الأرباح الخاصة بالشركة والناتج عن تدخل المديرين بشكل متعمد للتــأثير علــى المعلومــات المحاسبية. فقد أظهرت الدراسة أن مديري الشركات التي تبالغ في إظهــار رقــم أرباحهــا – بإستخدام المدخل المحاسبى أو المدخل الحقيقى فى إدارة الأرباح – يميلون إلى بيع ممتلكاتهم من الأسهم خلال الفترة التي تظهر فيها أرباح الشركة بأعلى من قيمتها. وأن نسبة الإنخفاض فــي أسعار الأوراق المالية الخاصة بالشركة تصل في المتوسط إلى 20% عندما يتم إكتشاف المبالغة

في قيمة الأرباح، وأن تكلفة المنازعات القضائية تصل إلى 9% من القيمة السوقية للأوراق المالية قبل إكتشاف المبالغة في الأرباح.

وقد توصل **Beneish** إلى أنه لا يوجد دليل على أن المغالاة فى الأرباح ترجع إلى شروط المديونية، أو بهدف الحصول على التمويل الخارجى. وكذلك، فإن هناك إرتباطاً بين النشاط التجاري للمديرين وإتجاه تأثيرهم المتعمد على المعلومات والأرباح المحاسبية. بمعنى أن المبالغة في الأرباح تكون في أعلى مستوياتها في الفترة التي يرغب المديرون فيها التصرف في ممتلكاتهم من الأسهم، والعكس فى حالة رغبة المديرين فى شراء الأسهم. وقد خلصت الدراسة أيضاً أنه من غير المتوقع فرض عقوبات تجارية من خلال **SEC** على الشركات التى يقوم المديرون فيها بالمغالاة في الأرباح، للتخلص من الأسهم التى بحوزتهم، إلا إذا كان البيع يتم بشكل رسمي من مديرى هذه الشركة في البورصة.

وبالإضافة إلى ذلك، أوضح **Issaevitch (2006)** أن الإفتراض السائد في أوائل التسعينات من القرن الماضي يتمثل فى أن النشاط التجاري من قبل الإدارة في أسهم الشركة يساعد على تحسين كفاءة المعلومات التي يتم الإفصاح عنها على أساس تفهم الإدارة الكامل لأنشطة الشركة، وإحتكاكها بسوق الأوراق المالية. ولكن يعاب على هذا الإفتراض أنه لم يأخذ في الاعتبار أن النشاط التجارى للإدارة يمكن أن يؤدي إلى تحفيز المديرين على تحريف الأرباح المحاسبية، ومن ثم تخفيض مصداقية ودرجة الثقة في القوائم المالية.

وقد توصل **Issaevitch** إلى عدة نتائج لعل من أبرزها: **أولاً**، أن النشاط التجاري للإدارة في أسهم الشركة يسمح للمديرين بتحقيق أرباح من الميزة المعلوماتية المتاحة لهم وذلك سواء كانت هذه المعلومات جيدة أو سيئة. ففي حالة المغالاة في الأرباح، فإن ذلك يؤدي إلى زيادة قيمة الشركة وزيادة أسعار أسهمها وهذا ما يشجع المديرين على بيع الأسهم التي بحوزتهم بأعلى سعر ممكن بهدف تحقيق مكاسب مرتفعة. وعلى العكس، في حالة حدوث تخفيض للأرباح، فإن ذلك يؤدي إلى إنخفاض قيمة الشركة ومن ثم أسعار الأسهم، مما يدفع المديرين إلى شراء ما يمكن شراؤه من الأسهم بأقل سعر ممكن بهدف التخلص منها فيما بعد عندما تتم المغالاة في الأرباح في الفترات التالية. و**ثانياً**، أنه على المدى الطويل، تنخفض إستجابة قيمة الشركة وأسعار الأسهم لتأثيرات الإدارة على الأرباح المحاسبية بشكل كبير لدرجة أن إجمالي المكاسب المتحققة للمديرين من النشاط التجاري في أسهم الشركة قد تكون أقل من الخسارة التي تحدث في قيمة الشركة ككل فى الأجل الطويل.

وفى إطار نفس السياق، توصل **Sawicki&Shrestha (2008)** إلى العديد من النتائج لعل من أبرزها: **أولاً**، وجود علاقة بين إدارة الأرباح والنشاط التجاري للمديرين في أسهم الشركة وذلك من خلال التحقق من تزامن شراء المديرين للأسهم مع الإنخفاضات في

الأرباح وقبل حدوث تحسينات في مستويات هذه الأرباح، والعكس صحيح بالنسبة لعملية البيع الخاصة بهذه الأسهم. وتوصلت الدراسة أيضاً إلى وجود زيادة غير عادية في الأرباح من خلال التحكم في تطبيق أساس الاستحقاق في السنة التالية لعملية الشراء وذلك تمهيداً للتخلص من الأسهم المشتراه بأسعار مرتفعة. **وثانياً**، أن الإدارة قادرة على التأثير في توقعات المستثمرين فيما يخص قيمة الشركة وذلك من خلال التحكم فى الأرباح المفصح عنها بإستخدام مداخل إدارة الأرباح.

وبالنسبة للدراسات السابقة، يتفق الباحث مع النتائج الخاصة بدراسة **(Beneish, 1999)** فى أن المبالغة من قبل الإدارة فى رقم الأرباح تستهدف أساساً المصلحة الذاتية للمديرين وليس مصلحة الشركة، وأن هناك علاقة بين المبالغة فى الأرباح والنشاط التجارى للمديرين. إذ يؤدى تضخيم هذه الأرباح إلى تمكين المديرين من بيع أسهم الشركة بأعلى سعر ممكن محققين بذلك مكاسب مرتفعة، وليس الحصول على التمويل الخارجي بأقل تكلفة ممكنة كما ورد بدراسة **(Dechow et al., 1996)**. ويرى الباحث أن المبالغة فى الربح لا تحقق منفعة للمديرين من خلال نشاطهم التجارى فقط، بل أنها تؤدى أيضاً إلى تعظيم الحوافز والمكافآت، وزيادة الأمان الوظيفى للإدارة فى الأجل القصير.

أما بالنسبة لدراستى **Issaevitch ; Sawicki&Shrestha**، فيرى الباحث أن النشاط التجاري للمديرين في أسهم الشركة يمثل خروجاً على جوهر نظرية الوكالة والتي تتطلب أن يعمل الوكيل (الإدارة) في صالح الأصيل (الملاك)، حيث أن هذا النشاط يستهدف أساساً تحقيق المصالح الذاتية للإدارة فقط بينما لا يحقق أي منافع للملاك أو قيمة الشركة، أو أصحاب المصالح بهذه الشركة، بل على العكس فإن النشاط التجارى من قبل المديرين يؤدي إلى الإضرار بوضع الشركة ومدى إستمرارها وخاصة في الأجل الطويل. كما يرى الباحث أنه مهما تعددت القواعد أو المبادىء التي تحظر النشاط التجاري للمديرين، فإن ذلك سوف لا يؤدي إلى الحد منه، وقد يرجع السبب في ذلك إلى أن ممارسة هذا النشاط غير قابلة للملاحظة، كما أنه يمكن أن يتم من خلال أطراف أخرى على صلة بالإدارة دون تدخل المديرين بشكل مباشر في هذا النشاط.

وبالإضافة إلى ذلك، تناول العديد من الدراسات {e.g., Pourciau (1993); Perry&Williams (1994); Kasznik (1999); Katz (2006); Hail et al. (2006); Yang (2006); Callen et al. (2008)} أثر الدوافع المتعلقة بالتغييرات غير الروتينية فى وظائف الادارة العليا، وعرض الشركة للبيع، وإصدار تنبؤات الأرباح، وأثر هيكل الملكية، والتهديد بشطب قيد الشركة من بورصة الاوراق المالية، وتجنب الإفصاح عن حدوث خسائر أو إنخفاض فى الأرباح على قيام المديرين بإدارة الأرباح، وسيتم تناول هذه الدراسات بإيجاز كما يلى:

فيما يختص بأثر التغييرات غير الروتينية لوظائف الادارة العليا على إدارة الأربـــاح، أشار **Pourciau (1993)** إلى أن إدارة الأرباح يمكن أن تتم عندما تتهدد الإدارة العليا بفقدان دورها في الشركة، حيث قد يجد المديرين أنفسهم مضطرين إلى إستخدام مداخل إدارة الأربـــاح بهدف زيادة الأرباح في فترة أو فترات التخوف من التغيير الوظيفي. وقد توصـــل **Pourciau** إلى أنه يمكن تقسيم التغيير الوظيفي في الإدارة العليا إلى تغييرات روتينية، وغيـــر روتينيـــة. وتمثل التغييرات الإدارية الروتينية عملية منظمة وعادلة ومنسقة بشكل جيد، ويتم فيها إختيـــار الإدارة التالية مقدماً قبل عدة سنوات وفقاً للفترة المتوقع أن يتم خلالها تقاعـــد الإدارة الحاليـــة. ويلاحظ أنه خلال الفترة الإنتقالية يتم نقل السلطات تدريجياً مـــن الإدارة الحاليـــة إلـــى الإدارة التالية. ويلاحظ أنه في ظل هذه التغييرات تتضاءل الحوافز الخاصة بإدارة الأرباح إلى حد كبير ويرجع ذلك إلى أن المدير التنفيذي الجديد في الإدارة العليا يكون من داخل الشركة، ومن ثم فإن بوسعه مراقبة القرارات الخاصة بالمدير السابق وما إذا كان فيها شـــبهة إدارة للأربـــاح. هـــذا بالإضافة إلى أن المدير السابق غالباً ما يظل عضواً في مجلس الإدارة. وبالتالي يمكنه ملاحظة أداء المدير الجديد، وهذا ما يؤدي إلى تقليل فرص السلوك الإنتهازي أو الحوافز التي تدفع نحو إدارة الأرباح.

أما التغييرات غير الروتينية فتتمثل في تلك التغييرات التي تكون فيها الشركة في وضع لا تملك فيه فرصة كافية لإختيار المدير التالي وتتسم تلك التغييرات بأنها غير مخططة نســـبيا. هذا إلى جانب أن المدير السابق يترك المنشأة ولا يكون له دور في مجلس الإدارة. ومن الأمثلة الواضحة على تلك التغييرات هي الوفاة، والإقالة، وحيث أن إقالة المدير التنفيذي تمثـــل مهمـــة صعبة بالنسبة لمجلس الإدارة فإنه غالباً ما يمنح المدير بعض الوقت لكي يثبت كفاءته. ونظـــراً لأن هناك فترة قبل صدور قرار الإقالة، فإن المدير يحاول خلالها تجنب أو تأخير هذا القـــرار بإستخدام عدة وسائل منها اللجوء إلى مداخل إدارة الأرباح التي تستهدف زيادتها وذلك بغرض إظهار أداء الشركة في صورة أفضل ومن ثم المحافظة على وضعه الوظيفى.

ويختلف الباحث مع نتيجة الدراسة السابقة فيما يتعلق بإنخفاض دوافع إدارة الأرباح فى ظل التغييرات الروتينية لوظائف الإدارة العليا. إذ يرى الباحث أنه حتى فى ظل هذه الحالة، فان الدوافع الخاصة بالتأثير المتعمد على الأرباح تظل قائمة وذلك بهدف تعظيم الحوافز والمكافـــآت للإدارة وذلك قبل تقاعدها. ورداً على ما ورد فى الدراسة من وجود رقابة مـــن الإدارة التاليـــة على أعمال الإدارة الحالية، فإنه يمكن القول بأن الإدارة الحالية يمكنها التأثير على الأرباح من خلال إستخدام المدخل الحقيقى، حيث يعتبر التحكم فـــى توقيـــت إتخـــاذ القـــرارات التشـــغيلية والإستثمارية من صميم عمل الإدارة والذى يمكن بواسطته إحداث التأثير المرغوب على رقـــم الربح.

وفيما يتعلق بتأثير الإدارة على الربح المحاسبى قبل عرض الشركة للبيع، تناول **Perry&Williams(1994)** مدى إمكانية حدوث إدارة للأرباح فى الفترة أو الفترات التى تسبق عرض الشركة للبيع. وإذا تم تناول هذه القضية من وجهة نظر الدور الإنتمائي من قبل الإدارة تجاه الملاك، فإن على المديرين واجب السعي نحو تحقيق أعلى سعر ممكن للشركة. وقد يتم ذلك من خلال التأثير المتعمد على الأرباح بقصد المبالغة فيها فى الفترة التى تسبق عملية البيع. أما من وجهة نظر المصلحة الخاصة للإدارة فإن ذلك قد يتحقق في ظل وجود سعر شراء مناسب من وجهة نظر المشترين. وبالتالي فإن الدوافع الإقتصادية للإدارة قد تحفزها على تخفيض الأرباح المحاسبية في الفترة السابقة على عملية بيع الشركة وذلك بهدف تصوير الشركة في وضع أقل من وضعها الحقيقي. ومن خلال الإعتماد على عينة كبيرة مكونة من (175) شركة من الشركات التي تم عرضها للبيع في الفترة من 1981- 1988، توصل **Perry&Williams** إلى دعم قيام الإدارة بإحداث تأثيرات متعمدة على الأرباح، وذلك في الفترة السابقة على الإعلان عن عرض الشركة للبيع، وبالتالى تأييد فرض إدارة الأرباح، وأن السبب في الاهتمام بموضوع الدراسة يرجع إلى محاولة منع أو تقليل التحول غيرالقانوني، وغيرالأخلاقي للثروة من المشترين إلى الملاك أو العكس.

ويتفق الباحث مع نتيجة الدراسة والخاصة بوجود إدارة للأرباح فى الفترة التى تسبق عرض الشركة للبيع. وإن كان يرجح الباحث أن الإدارة فى إطار سعيها لتعظيم منفعتها الذاتية سواء من خلال نظم حوافز أعلى، ووضع وظيفى أفضل، يمكن أن تنحاز إلى جانب الملاك الجدد (المشترين). ولعل ذلك يرجع فى المقام الأول إلى إنتهاء علاقة الإدارة بالملاك القدامى بمجرد عملية البيع. وبناء على ذلك، فإن الإدارة فى إطار محاولتها لكسب رضاء الملاك الجدد قد تسعى إلى التأثير السلبى على مستوى الأرباح فى الفترة السابقة على عملية البيع وذلك بهدف تخفيض سعر البيع إلى أدنى حد ممكن من ناحية، ولإقناع الملاك القدامى بعدالة سعر البيع من ناحية أخرى.

ومن جهة أخرى، تناول **Kasznik (1999)** العلاقة بين إصدار التنبؤات السنوية للأرباح من ناحية، وقيام المديرين بإدارة الأرباح التي يتم الإفصاح عنها بالقوائم المالية من ناحية أخرى. إذ قد يلجأ المديرون إلى التأثير المتعمد على الأرباح بسبب تخوفهم من الإجراءات القانونية التي قد يتخذها المستثمرون، إلى جانب إمكانية فقدان سمعة المنشأة نتيجة عدم دقة هذه التنبؤات. وقد إتضح من تحليل عينة الدراسة أن مديروا الشركات الذين قاموا بالمغالاة في تنبؤات الأرباح (وعددها 222 شركة أي بنسبة 44% من العينة) لديهم مستويات جوهرية من التحكم في تطبيق أساس الإستحقاق وذلك بهدف تخفيض أخطاء التنبؤ الخاصة بالإدارة. أما مديرو الشركات الذين أصدروا تنبؤات للربحية أقل من الربحية الفعلية فإنه لم يتوافر دليل واضح على وجود إدارة للأرباح بها. وقد أوضحت الدراسة أيضاً أن المديرين الذين لديهم قدرة

كبيرة على إدارة الأرباح يميلون بشكل أكبر إلى إصدار التنبؤات عن الربحيـــة ويرجـــع ذلـــك بالطبع إلى قدرتهم على تجنب التكاليف المرتبطة بأخطاء التنبؤ من ناحية، بالإضافة إلى رغبتهم في عدم خسارة أى من المنافع المتوقعة من عملية إصدار التنبؤات من ناحية أخرى. وبالتـــالي فإنه قد تزداد دقة التنبؤات الإدارية بالأرباح كلما كان هناك نشاط لإدارة الأرباح.

وقد توصل **Kasznik** إلى تأييد الفرض القائل بقيام المديرين بالتأثير المتعمـــد علـــى المعلومات المحاسبية وذلك بهدف زيادة الأرباح الظاهرة بالقوائم المالية، وذلك عنـــدما يكـــون هناك مغالاة في تنبؤات الأرباح. هذا بالإضافة إلى وجود إرتباط موجب بين نشاط إدارة الأرباح من ناحية، وزيادة إحتمال وتكلفة التقاضى من جانب مستخدمي القوائم المالية في حالـــة وجـــود أخطاء تنبؤ من ناحية أخرى. وأخيراً، وعلى العكس من قيام إدارة بعـــض الشـــركات بزيـــادة الأرباح في حالة المغالاة في التنبؤات، فإنه لا يوجد دليل على قيام الإدارة التي تكون تنبؤاتهـــا بالأرباح أقل من الأرباح الفعلية بتخفيض تلك الأرباح. ويختلف الباحث مع ما توصـــلت إليـــه الدراسة حول عدم وجود دليل على قيام الإدارة بالتأثير السلبى المتعمد على الأرباح إذا كانـــت تنبؤاتها بالأرباح أقل من الأرباح الفعلية. إذ يرى الباحث أن تكرار كون التنبؤات بالأرباح أقـــل من الأرباح الفعلية يمكن أن يعطى مؤشراً على فشل الإدارة فى القيام بعملية التنبؤ من ناحيـــة. وكذلك، فقد يعطى إنطباعاً للمستثمرين بوجود خلل فى أداء الشركة، وإنخفاض فى جودة ودلالة الأرباح المحاسبية من ناحية أخرى، مما قد يدفع الإدارة فى هذه الحالة إلى تخفـــيض الأربـــاح بشكل متعمد.

وفى إطار العلاقة بين هيكل الملكية بالشركة وإدارة الأربـــاح، تنـــاول **Katz (2006)** التأثيرات المحتملة لهيكل الملكية في الشركات (خاصة، أو عامة) على إدارة الأرباح والـــتحفظ، وذلك عند إنتقال أو تحول الشركة من الملكية الخاصة إلى الملكية العامة. وقد تـــم مـــن خـــلال الدراسة، إستخدام عينة من الشركات الأمريكية، حيث تم مقارنة مرحلة الملكية الخاصة بمرحلة الملكية العامة والتي تتسم بأن ملكية الشركة موزعة بين عامة الأفراد. وبناءً على ذلك، فقد تـــم تقسيم مفردات العينة إلى شركات ذات ملكية خاصة، وشركات غير ذات ملكية خاصة (ملكيـــة عامة). وقد توصل **Katz** إلى ثلاثة نتائج تتمثل في: **أولاً**، التحقق من وجود مغالاة في الأرباح المفصح عنها في السنة التي يتم فيها تحول الشركة الخاصة إلى شركة ذات ملكية عامـــة مـــن خلال الإكتتاب العام وذلك مقارنة بالسنوات السابقة، وأن التأثير على رقم الأرباح يتم من خلال تحكم الإدارة في تطبيق أساس الإستحقاق، بهدف إظهار الشركة بصورة أفضل للمستثمرين إلى جانب العمل على ارتفاع أسعار أسهمها في سوق الأوراق المالية.

وثانياً، تتسم الشركات ذات الملكية العامة بأن لها عدد كبير من حملـــة الأســـهم. وأن إدارة مثل هذه الشركات تحصل على مقابل لا يتناسب – من وجهة نظر الإدارة – مـــع الجهـــد المبذول مما قد يدفعها إلى المغالاة في الأرباح، وتجنب الإفصاح عن الإنخفاضات التي يمكـــن

حدوثها في هذه الأرباح وذلك بهدف الحصول على المكافآت والحوافز إعتماداً علــى الأربـــاح المفصح عنها. وذلك على العكس من الشركات ذات الملكية الخاصة والتي تتســم بقلــة عــدد ملاكها، كما أنهم يتعاونون فيما بينهم أو مع الإدارة في الإشراف على أنشطة الشركة مما يقلــل من الدافعية نحو إدارة الأرباح. **وثالثاً**، أنه بمجرد إدراج الشركة في البورصة، فإنهــا تســعى أيضاً إلى إستمرار المغالاة فى الأرباح، فضلاً عن تجنب إنخفاض الأرباح، أو الإفصـــاح عــن حدوث خسائر بالشركة، وذلك بهدف الحفاظ على المستثمرين، وإكتساب ثقة مستثمرين جدد، إلى جانب تدعيم مركز الشركة في السوق.

ولقد تناول **Hail et al. (2006)** أيضاً العلاقة بين هيكل الملكية وإدارة الأرباح، حيث أشارت الدراسة إلى أن ممارسات إدارة الأرباح قد تتأثر بمتطلبات أسواق رأس المال، وخاصة تلك التى تتعلق بالتأكيد على تحسين عملية الإفصاح عن الأرباح. وقد توصلت الدراســة إلــى وجود إدارة الأرباح بدرجة أكبر في الشركات ذات الملكية الخاصة نتيجة لأن أسواق رأس المال التي تتعامل معها الشركات العامة تركز بشكل أساسي على تحسين عملية الإفصاح عن الأرباح، وذلك إما من خلال تقديم حوافز للشركات العامة للإفصاح عن الأرباح بشكل أفضل، أو إستبعاد الشركات التي لا يتوافر فيها ذلك من التواجد لدى هذه الأسواق المالية. ويلاحظ أن هذه النتيجة تختلف مع ما توصلت إليه دراسة (**Spohr, 2005**) والمتعلقة بأن الشركات ذات الملكية العامة قد تسعى إلى إخفاء الأداء الإقتصادي الحقيقي لها من خلال ممارسة إدارة الأرباح. وقد توصل **Hail et al.** إلى ان إدارة الأرباح يتم ممارستها بدرجة أكبر في الدول التــي تتســم بضــعف أنظمتها القانونية، وإجراءات تفعيل الإلزام بتلك القوانين، وينطبق ذلك سواء بالنسبة للشــركات الخاصة أو العامة.

ويرى الباحث أنه رغم الإتفاق مع دراسة (**Hail et al., 2006**) حول أثــر ضــعف الأنظمة القانونية وإجراءات تفعيل الإلتزام بها على ممارسة إدارة الأرباح، إلا أن الباحث يختلف مع ما توصلت إليه هذه الدراسة حول تأييدها لوجود إدارة الأرباح في الشركات الخاصة بدرجة أكبر من الشركات العامة، حيث أن إدارة الشركات الخاصة غالباً ما تتم من خلال ملاكها أو من خلال تعاونهم مع الإدارة. وبالإضافة إلى ذلك، فإن التأثير المتعمد على الأرباح يترتــب عليــه العديد من الأضرار بالنسبة للملاك إلى الدرجة التي يمكن أن تهدد مدى إستمرارية الشركة ذات الملكية الخاصة. هذا بخلاف أن الشركات ذات الملكية العامة ــ وليس الشــركات ذات الملكيــة الخاصة ــ يتم فيها تحقيق العديد من المنافع للمديرين من خلال التأثير المتعمد علــى الأربـــاح ولعل من أبرزها الحصول على المكافآت والحوافز، وزيادة درجة الأمان الــوظيفى فــى ظــل إنفصال الإدارة عن الملكية.

وفيما يختص بالعلاقة بين التهديد بشطب قيد الشركة من بورصة الأوراق المالية وأثر ذلك على إدارة الأرباح، أوضح **Yang (2006)** أنه لضمان إستمرارية إدراج الشــركة فــى

بورصة الأوراق المالية (للشركات القائمة) أو إدراجها لأول مرة، فإنه يجب على هذه الشركات إستيفاء مجموعة من المتطلبات الخاصة برأسمال الشركة، وعدد المساهمين، وسعر السهم. ويلاحظ أن الشركات المدرجة التي تتعارض مع واحد أو أكثر من هذه المتطلبات تواجه إمكانية الشطب من البورصة. وجدير بالذكر، أن مسألة شطب الشركة لا يعد أمراً هيناً وخاصة بالنسبة للشركات الكبيرة، حيث أن هذا الأمر يترتب عليه العديد من الآثار السلبية للشركة التي تقرر شطبها ومنها إنخفاض جوهري في أسعار الأسهم، وإنخفاض في مستوى السيولة لهذه الشركات، وزيادة التقلبات في معدل العائد على السهم، وإنخفاض القدرة على جذب الإستثمارات الجديدة، وإرتفاع تكلفة الإقتراض والتمويل.

وقد توصل **Yang** إلى أنه يتوقف رد فعل الشركات المهددة بالشطب على خصائص وظروف كل شركة. فتفضيل الشركة لإدارة الأرباح من خلال الوسائل المحاسبية، أو المدخل الحقيقى عن اللجوء إلى تجميع عدة أسهم في سهم واحد يعتمد أساساً على الأرباح المستقبلية المتوقعة، ومستوى الأرباح الحالية، وأسعار الأسهم الحالية. فنجد مثلاً أن بعض الشركات تميل إلى إستخدام الوسائل المحاسبية لإدارة الأرباح في السنوات التي تواجه فيها خطر الشطب من البورصة مع التركيز على تلك الوسائل التي تؤدي إلى زيادة الأرباح. وبالإضافة إلى ذلك، فقد يتم إتخاذ بعض الإجراءات من قبل الشركة والتي يمكن أن تمثل إشارات إلى سوق رأس المال بأن أسعار أسهم الشركة تستحق أسعار أعلى. ومن هذه الإجراءات، إعادة شراء الأسهم الخاصة بالشركة، وإجراء توزيعات الأرباح، والإعلان عن زيادة في التوزيعات، وإصدار ديون جديدة.

وأخيراً فقد أشار **Callen et al. (2008)** إلى تجنب الإفصاح من قبل الإدارة عن الخسائر، أو إنخفاض الأرباح كدافع لإدارة الأرباح. وتأييداً لذلك، فقد خلصت دراسة **(Rai&Kerstein,2010)** إلى أنه تتضمن الدوافع وراء إحداث تأثيرات متعمدة على رقم الأرباح أو ربحية السهم تجنب الإفصاح عن حدوث خسائر، أو الإفصاح عن تحقيق أرباح. وأنه كلما تمت ممارسات إدارة الأرباح على نطاق محدود، فإن ذلك يؤدى إلى زيادة درجة الصعوبة فى إكتشافها. وقد أوضح **Callen et al.** أن المبالغة في الإيرادات يمثل أداة من الأدوات التي يمكن إستخدامها بهدف تجنب الإفصاح عن تحقيق صافى خسارة، أو حدوث إنخفاض فى الأرباح. وقد توصل **Callen et al.** إلى عدة نتائج، **أولها**، أن هناك علاقة طردية بين عدد السنوات التي تحقق فيها (أو يتوقع أن تحقق) الشركة صافي خسارة، أو تدفقات نقدية سالبة، وقيام هذه الشركات بزيادة الاعتماد على المستحقات (مبيعات آجلة). **وثانيها**، أن المبالغة في الإيرادات يتم بشكل أكبر في الشركات ذات صافي الخسارة، والتدفقات النقدية السالبة مقارنة بالشركات التي تحقق صافي ربح، وذلك بغض النظر عن عمر أو حجم أو معدل نمو الشركة التي تقوم بهذا السلوك. وتعد هذه النتيجة – من وجهة نظر الكتاب – بمثابة مؤشر إضافي للمراجعين يمكن إستخدامه في تحديد الشركات ذات التأثير المحتمل على الإيرادات. **وثالثها**،

وجود إرتباط طردي بين الإحتمال المتوقع للتأثير المتعمد على الإيرادات من ناحيـــة، وقيمـــة حسابات العملاء، ونسبة المخزون إلى إجمالي الأصول، ومعدل التقلب في العائد علـــى حقـــوق الملكية من ناحية أخرى.

ويرى الباحث أن المؤشر المستخدم في الدراسة السابقة، والذي يتمثل في المبالغة فـــي الإيرادات لا يعد مؤشراً جديداً، حيث أن إدارة الأرباح التي تستهدف المبالغة في رقم الأربـــاح يمكن أن تتم من خلال وسيلتين هما: إما تدنية المصروفات من خلال تخفيض ما يتم إنفاقـــه، أو تأجيلها لفترات تالية، أو المبالغة في الإيرادات من خلال التوسع في المبيعات الآجلة في الفتـــرة الحالية، أو تسجيل مبيعات نقدية من خلال منح خصومات نقدية كبيرة، أو تعجيل المبيعات بحيث يتم تسجيلها في الفترة الحالية بدلاً من الفترة التالية، والعكس صحيح في حالة الرغبة في تخفيض الأرباح. وإذا تم النظر إلى الشركات التي تحقق صافي خسارة، أو تدفقات نقدية سالبة، فيـــرى الباحث أنه إذا كانت هناك رغبة من هذه الشركات للقيام بإدارة الأرباح، بهدف تحسين صـــورة الشركة، فإن ما يحقق ذلك هو التأثير المتعمد على بنود كل من الإيرادات والمصروفات، وليس عناصر الإيرادات فقط.

وفيما يتعلق بالدراسات السابقة بصفة عامة، يلاحظ أن الدراســـــات الخاصـــة بكـــل من{ **Key (1997); Han& Wang (1998); Garrod et al. (2007)** } قد توصلت إلى تأييد فرض التكاليف السياسية، والذي يعني أن الشركات التي يحدث بها زيادة غير عادية فـــي أسعار منتجاتها وأرباحها غالباً ما تتعرض لضغوط سياسية أكبر، وبالتالى يكون لـــديها الـــدافع لتخفيض الأرباح الظاهرة بالقوائم المالية بهدف تقليل الأعباء السياسية، وما يقترن بها من تكلفة. كمـــا توصـــل العديـــد مـــن الدراســـات **{Beneish (1999);Issaevitch (2006); Sawicki&Shrestha (2008)}** إلى أن النشاط التجارى للمديرين فى أسهم الشـــركة التـــى يديرونها يمثل حافزاً قوياً على قيامهم بإدارة الأرباح بهدف تحقيق مكاسب مرتفعة من وراء هذا النشاط. وبالإضافة إلى ذلك، فقـــد توصـــل العديـــد مـــن الدراســـات **{Pourciau (1993); Perry&Williams (1994); Kasznik (1999); Katz (2006); Hail et al. (2006); Yang (2006); Callen et al. (2008)}** إلى تأييد أثر الدوافع المتعلقة بالتغييرات غير الروتينية فى وظائف الادارة العليا، وعرض الشركة للبيع، وإصدار تنبؤات الأرباح، وأثر هيكل الملكية، والتهديد بشطب قيد الشركة من بورصة الاوراق المالية، وتجنب الإفصاح عـــن حدوث خسائر أو إنخفاض فى الأرباح على قيام المديرين بإدارة الأرباح.

ونتيجة لتوافر بعض المقاييس المتعلقة بالتكاليف السياسية، حيث يمكن إستخدام إجمالى الأصول (أو متوسط إجمالى الأصول) كمقياس تقريبى لتصنيف الشركات إلى شـــركات كبيـــرة الحجم وصغيرة الحجم، ومن ثم التعرف على أثر حجم الشركة علـــى إدارة الأربـــاح **(Key, 1997)**. ونظراً لعدم إمكانية إختبار باقى الدوافع الأخرى نتيجة عدم توافر البيانات أو المقاييس

المتعلقة بها فى ظل الدراسات المتاحة، فإنه سوف يتم التركيز على إختبار أثر التكاليف السياسية على إدارة الأرباح. **وإستناداً إلى ذلك، يمكن إشتقاق الفرض الثالث من فروض البحث كما يلى: " كلما زادت التكاليف السياسية الناتجة عن التدخل الحكومى فى شئون الشركة، كلما كان هناك إحتمال أكبر للتخفيض المتعمد فى الأرباح من قبل إدارة المنشأة".**

3-5 الدراسات التي تناولت أثر إدارة الأرباح على جودة القوائم المالية

هناك العديد من المقاييس التى يمكن إستخدامها لقياس جودة القوائم المالية، ومنها مقاييس جودة الأرباح، وجودة المستحقات، ومدى التحفظ فى القوائم المالية، وجودة التقرير المالى. ونظراً لتوافر العديد من الدراسات التى تناولت المقاييس المختلفة لجودة الأرباح، فى الوقت الذى لم تتوافر فيه مقاييس كافية لكل من جودة المستحقات، ومدى التحفظ، وجودة التقرير المالى فى ظل الدراسات المتاحة، فإنه سيتم التركيز على مقاييس جودة الأرباح بإعتبارها ممثلاً لجودة القوائم المالية. ويمكن تعريف جودة الأرباح بأنها مدى تعبير أو تمثيل الأرباح الواردة بالقوائم المالية بصدق للربح الحقيقى للمنشاة. وقد أشار العديد من الدراسات **{e.g.,Vander (2001); Penman (2003); Laux (2003); Lo (2008); Cahan et al. (2008); Zhao&Chen (2008); Chang&Sun (2008); Weil et al. (2009); Givoly et al.(2009)}** إلى وجود علاقة عكسية بين إدارة الأرباح وجودة الأرباح، ومن ثم جودة القوائم المالية. وبالتالى فإن الحد من تحكم الإدارة فى محتوى المعلومات أو الأرباح المحاسبية يمكن أن يؤدى إلى زيادة الجودة أو المنفعة المتعلقة بالمعلومات المحاسبية بالنسبة لمستخدميها. كما أشارت الدراسات إلى أهمية دور مجلس الإدارة، وأعضاء لجنة المراجعة الذين تتوافر فيهم الإستقلالية، والخبرة المالية فى تقييد ممارسة إدارة الأرباح، وبالتالى زيادة جودة الأرباح. وسيتم تناول هذه الدراسات بشىء من التفصيل كما يلى:

(1) دراسة Vander (2001)

أشار **Vander** إلى مسئولية الإدارة عن إتخاذ القرارات المحاسبية المختلفة فيما يتعلق بتحديد ماهية الإجراءات والطرق المحاسبية التي سوف يتم إستخدامها، وتحديد مقدار أو مستوى المخصصات المختلفة، وما يستتبعه ذلك من زيادة أو تخفيض هذه المخصصات وفقاً لرغبة الإدارة. وكذلك، تحديد توقيت التخلص من بعض الأصول، إلى جانب توقيت حدوث بعض النفقات مثل البحوث والتطوير، والصيانة، والدعاية والإعلان، وغيرها من القرارات المحاسبية التي قد لا تكون قابلة للملاحظة من قبل مستخدمي القوائم المالية. **ويتمثل الهدف** من الدراسة في تحديد مدى تأثير بعض العوامل على جودة الأرباح، والتى من أهمها قرارات الإدارة، والتي تتأثر بنظم الحوافز والمكافآت القائمة من ناحية، وعلاقات الشركة مع أصحاب المصالح من ناحية أخرى. ومن العوامل المؤثرة أيضاً في جودة الأرباح ما يعرف بجودة الآليات الخارجية

للحوكمة (ومثال ذلك جودة المراجعة)، وجودة الآليات الداخلية للحوكمة (ومثال ذلك جــودة أداء مجلس الإدارة)، والقواعد المنظمة لعملية إعداد القوائم المالية.

وقد أوضح الكاتب أن المرونة فى تطبيق المبادىء المحاسبية لا تمثــل عيبــاً، ولكــن المشكلة تنشأ في الأساس نتيجة عدم اتباع الإدارة لهذه المبادىء بطريقة سليمة، أو عدم الثبــات في إتباعها من فترة لأخرى، أو عند إستخدام المرونة المتضمنة في تلك المبادىء للقيام بــإدارة المعلومات المالية بشكل إنتهازي (إدارة الأرباح)، ومن ثم الإضرار بأصحاب المصالح الخاصة بالشركة. ويضيف الكاتب أن إنخفاض جودة الأرباح، وما يستتبعه من إنخفاض لجودة القــوائم المالية يؤدي إلى العديد من الآثار السلبية، ومنها صعوبة الحصول على التمويل اللازم، هذا إلى جانب فقدان المصداقية في القوائم المالية الخاصة بالشركة من قبل الأطراف المختلفة المهتمــة بأمر الشركة. والواقع أن هذا الوضع قد يدفع الإدارة إما إلــى المزيــد مــن ممارســات إدارة الأرباح، أو ضبط السلوك الإنتهازي للإدارة. ويعتمد البديل الذي يتم إختياره مــن قبــل الإدارة على قيامها بالمقارنة بين المنافع والتكاليف المحتملة من إدارة الأرباح.

وقد توصل **Vander** إلى أن إدارة الأرباح تمثل أحد أهم الجوانب المؤثرة بشكل سلبي على جودة الأرباح، وأنه يمكن إعتبار الإستحقاق الإختياري مؤشراً هاماً علــى القيــام بــإدارة الأرباح، كما أن هناك العديد من العوامل التي يمكن أن تؤثر فــي درجــة، أو مســتوى إدارة الأرباح، والتى من أهمها مدى كفاءة المراجع الخارجي، والعلاقات التعاقديــة مــع أصــحاب المصالح مثل الدائنين والعاملين والموردين، إلى جانب التأثير الخاص بنظم الحــوافز الخاصــة بالإدارة على مستوى إدارة الأرباح، ومن ثم على جودة الأرباح بصفة خاصة، وجودة القــوائم المالية بصفة عامة.

(2) دراسة Penman (2003)

أشار **Penman** إلى زيادة الإهتمام بجودة الأرباح كلما زادت الأزمات الإقتصــادية، وتعرضت الشركات للتعثر، ولحقت الخسائر بالمستثمرين. فبحدوث الفضائح المالية في ســوق الأوراق المالية بالولايات المتحدة الأمريكية في أوائل القرن الحادي والعشرين كنتيجة لإفــلاس عدد من الشركات الكبيرة، أصبحت جودة المعلومات المحاسبية – وخاصة رقم الأرباح – محلاً لإهتمام العديد من الدراسات التي حاولت التعرف على العوامل المؤثرة على هذه الجودة وفــي مقدمتها ما يعرف بإدارة الأرباح. **ويتمثل الهدف** من الدراسة في اســتعراض دور المعلومــات المحاسبية في خدمة المجتمع من خلال تحسين توقعات المستثمرين. ويمكن أن يتم ذلك من خلال توفير المعلومات التي تعبر عن الأداء الحقيقي للشركات، مما يساعد رجال الأعمال على إتخاذ قراراتهم، مع مساعدة الإدارة في أداء مهامها، وتوجيه قرارات البنوك فيمــا يخــص عمليــات الإقراض والإستثمار، إلى جانب مساعدة المحللين الماليين في أداء مهامهم بكفاءة.

وقد أوضح الكاتب أن أزمات سوق الأوراق المالية تحدث عادة في صورة سلسلة هرمية تصاعدية أو تنازلية. إذ تساهم توقعات المستثمرين ـ والتي قد تكون بلا أساس فى بعض الأحيان ـ في إرتفاع أو إنخفاض أسعار الأسهم. ومن المفترض أن تؤدي المحاسبة دورها في إيقاف عمل هذه السلسلة، وفي مواجهة التوقعات غير الدقيقة للمستثمرين، وأن تعمل على إرشاد وتوجيه القرارات الإستثمارية. وعلى العكس من ذلك، فإن عدم أداء مهنة المحاسبة لدورها فى خدمة مستخدمى المعلومات المحاسبية، أو قيام الإدارة بإحداث تأثيرات متعمدة على المعلومات المحاسبية التي يتم الإفصاح عنها يمكن أن يؤدي إلى إتخاذ قرارات إستثمارية غير سليمة، ومن ثم سوء تخصيص الموارد، وبالتالى قد ينعكس ذلك في صورة مزيد من التغيرات غير المبررة في أسعار الأسهم. وقد توصل **Penman** إلى أن المحاسبة تمثل نظاماً يتم تصميمه بغرض القيام بوظيفة معينة لتحقيق هدف معين، وبالتالي فإن المحاسبة يمكن أن تؤدي ما نحتاج إليه، وأنه من المفترض أن تسعى المحاسبة إلى تحقيق منفعة لمستخدميها، وأن القوائم المالية تمثل منتجات يتم توصيلها إلى العملاء. وبناءً عليه، فإن الحد من تدخل الإدارة في محتوى المعلومات، أو الأرباح المحاسبية يمكن أن يؤدي إلى زيادة المنفعة المتولدة من هذه المعلومات بالنسبة لقطاع عريض من مستخدميها.

(3) دراسة Laux (2003)

أشار **Laux** إلى أن الفضائح المالية التي حدثت في أوائل القرن الحادي والعشرين في الولايات المتحدة الأمريكية قد أدت إلى إحداث نوع من الإضطراب في مجتمع مهنة المحاسبة والمراجعة ، كما أنها ساعدت على ظهور العديد من الدراسات الحديثة حول ظاهرة إدارة الأرباح، وعلاقتها بجودة الأرباح. فإعتماد المتعاملين فى أسواق رأس المال على الربحية في الأجل القصير في إتخاذ قرارات الإستثمار، قد أدى إلى جعل إدارة الأرباح أمراً مرغوباً فيه من قبل إدارة بعض الشركات. **ويتمثل الهدف** من الدراسة في إستعراض العلاقة بين إدارة الأرباح وجودة الأرباح، بالإضافة إلى التعرف على وجهات النظر المعارضة، والمؤيدة لظاهرة إدارة الأرباح. وتسعى الدراسة أيضاً إلى تناول بعض المقترحات التي تستهدف الحفاظ على ثقة مستخدمي القوائم المالية.

وقد أوضح الكاتب أنه يمكن النظر إلى إدارة الأرباح بإعتبارها "أمراً غير مرغوب فيه" من وجهة نظر كل من المحاسبين وغير المحاسبين، حيث يرى المحاسبون أن إدارة الأرباح تتعارض مع إمكانية الإعتماد، أو الثقة في القوائم المالية. أما غير المحاسبين، فإنهم يرون إمكانية وجود إرتباط بين كل من إدارة الأرباح، والتلاعب. ومن جهة أخرى، يرى البعض أنه نظراً لأن إدارة الأرباح قد تمثل نتيجة طبيعية للمرونة (أو تعدد الخيارات) المتضمنة في تطبيق المبادىء المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً، إلى جانب إستخدام الأحكام الشخصية من قبل المديرين، فإن إدارة الأرباح يمكن إعتبارها "أمراً مقبولاً" لكل من المحاسبين الذين يكون بوسعهم

التعبيرعن الأداء الإقتصادي للشركة بشكل أفضل، وغير المحاسبين – مثل حملة الأسهم – والذين قد تتضاعف ثرواتهم نتيجة إدارة الأرباح. ومن الملاحظ أن تأثر سوق رأس المال بالربحية قد أدى إلى جعل إدارة الأرباح وسيلة أساسية لمنفعة الإدارة. ولعل هذا ما قد يدفع بعض المديرين إلى مزيد من المخالفات المالية، والأخلاقية في إعداد القوائم المالية، مما يؤدي إلى فقدان المصداقية في القوائم المالية. وقد يستدعي الأمر إصدار قوانين جديدة تستهدف الحد من تصرفات الإدارة التي تؤثر سلباً على جودة القوائم المالية، أو جودة الأرباح، وذلك كما حدث في الولايات المتحدة الأمريكية عند صدور قانون **SOX** عام 2002 بعد حدوث الفضائح المالية للعديد من الشركات الأمريكية.

وقد توصل **Laux** إلى أن الممارسين لمهنة المحاسبة والمراجعة لابد أن يلتزموا بالقيم الأخلاقية، وذلك بهدف إسترداد أو الحفاظ على ثقة مستخدمي القوائم المالية في المنتج النهائي لمهنة المحاسبة، وزيادة جودة الأرباح، وبالتالي المساعدة على إتخاذ القرارات الإستثمارية على أساس سليم، ومن ثم التخصيص الأمثل للموارد. ويتحقق ذلك ليس فقط من خلال رفع معدلات القيم الأخلاقية بين الممارسين، ولكن أيضاً من خلال تخفيف الضغوط التي تعمل في ظلها الإدارة، والتي تتمثل في أن المديرين يعملون بشكل دائم في ظل مجموعة من الإلتزامات الواجب عليهم الوفاء بها، ومنها ضرورة تحقيق معدلات تحسين مستمرة في الأداء التشغيلي للشركة، والحفاظ على معدلات ثابتة أو متزايدة للعائد على الأسهم، وتحقيق معدلات نمو طويلة الأجل في ثروة حملة الأسهم. وقد خلصت الدراسة أيضاً إلى أنه بالرغم من المنافع قصيرة الأجل التي قد تتحقق من وراء ممارسات إدارة الأرباح، إلا أن الآثار السلبية – في الأجل الطويل – قد تكون مدمرة، وقد لا تقتصر فقط على الشركة، أو أصحاب المصالح بها، بل قد تمتد إلى الإقتصاد ككل.

(4) دراسة Lo (2008)

فيما يختص بالعلاقة بين إدارة الأرباح وجودة الأرباح، أوضح **Lo** أن إدارة الأرباح تعتبر من أكثر القضايا التي لاقت إهتماماً كبيراً من قبل الباحثين في مجال المحاسبة والتمويل في السنوات الأخيرة. وقد يرجع السبب في ذلك لكون إدارة الأرباح تتضمن بوضوح العديد من الآثار السلبية، والأضرار المتوقعة على مستوى كل من الشركة والإقتصاد ككل. **ويتمثل الهدف** من الدراسة في إستعراض العلاقة بين كل من إدارة الأرباح وجودة الأرباح، والتعرف على درجة الإتقان التي يمكن أن تمارس بها إدارة الأرباح، والتي قد تؤدي إلى صعوبة إكتشافها وخاصة من قبل غير المتخصصين. والواقع أن سعي المديرين لإخفاء ممارسة إدارة الأرباح يتم بهدف تجنب الآثار السلبية التي يمكن حدوثها للإدارة والشركة من ناحية، وأملاً في تحقيق المنافع المرغوب فيها – من قبل الإدارة – من ممارسات إدارة الأرباح من ناحية أخرى.

ويضيف الكاتب أن هناك علاقة واضحة بين كل من إدارة الأرباح وجـــودة الأربـــاح، حيث أنه كلما زادت درجة أو مستوى إدارة الأرباح، فإن ذلك يؤدي إلى إنخفاض جـــودة هـــذه الأرباح. ومن جهة أخرى، فإن إنخفاض درجة ممارسة إدارة الأرباح لا يعد سبباً كافياً لضمان إرتفاع جودة الأرباح، أو جودة المعلومات المحاسبية بصفة عامة. ويرجع ذلك إلـــى أن هنـــاك العديد من العوامل الأخرى التي تساهم في التأثير على هذه الجودة. فعلى سبيل المثال، فإن عدم إتباع المعايير المحاسبية الملائمة من قبل المحاسبين، سوف يؤدي إلى إنخفاض جودة الأربـــاح، ومن ثم إنخفاض جودة القوائم المالية. وبالرغم من ذلك، فإن الأثر الخاص بإدارة الأرباح يظل هو الأكثر تأثيراً بالنسبة لجودة الأرباح. وبالإضافة إلى ذلك، يرى **Lo** أنه ليس من المحتمـــل ممارسة إدارة الأرباح من قبل المديرين بطريقة يسهل إكتشافها، حيث أنه ليس منطقياً ألا يتجنب مديرو الشركات الذين يقومون بإدارة الأرباح تلك الآثار السلبية المحتملة التي يمكن أن تحـــدث للشركة، أو للإدارة نفسها في حالة إكتشاف قيامهم بالتأثير المتعمد على الأرباح. ويمكن القـــول بأنه كلما كان المدير أكثر مهارة وتمكناً في ممارسته لإدارة الأرباح، كلمـــا إنخفـــض إحتمـــال إكتشاف هذه الممارسات. ولتحديد ما إذا كانت الأرباح يتم إدارتها من عدمه، يجب أولاً تقـــدير الأرباح الأصلية قبل ممارسة إدارة الأرباح، أو يمكن إستخدام بعض النماذج المتخصصة فـــي هذا المجال لإكتشاف إدارة الأرباح، والتفرقة بين ذلك الجزء من الأرباح الـــذي يرجـــع إلـــى الظروف الطبيعية، والجزء من الأرباح الناتج عن أنشطة إدارة الأرباح، وهو ما تم تناوله فـــى الفصل الثانى من هذا البحث.

وقد توصل **Lo** إلى أنه يترتب على إدارة الأرباح العديد من الآثار الســـلبية. ويتمثـــل المتضرر الأساسي من وراء هذه الظاهرة في مستخدمي القوائم المالية، وذلك بسبب إنخفـــاض جودة الأرباح كنتيجة لعدم تمثيل هذه الأرباح للأداء الحقيقي للشركة. كما أن المـــديرين الـــذين يقومون بإدارة الأرباح يسعون إلى إخفاء تلك الأدوات التي يستخدمونها في القيام بـــذلك، ممـــا يستدعي نشر مزيد من الوعي المحاسبي بين مستخدمي القوائم المالية، وخاصة المستخدمين غير المتخصصين، وذلك بهدف تنمية قدراتهم على إكتشاف إدارة الأرباح من ناحية، وتقليص قدرات المديرين على القيام بإدارة الأرباح من ناحية أخرى.

(5) دراسة Cahan et al. (2008)

تناول **Cahan et al.** قضية جدلية بين الباحثين، والخاصة بالآثار السلبية والإيجابيـــة لإدارة الأرباح، وأثر ذلك على دلالة أو جودة الأرباح. إذ أن حرية إختيار السياسات والتقديرات المحاسبية، بالإضافة إلى إمكانية التحكم في توقيت حدوث بعض الأنشطة والنفقات الإختياريـــة يمكن أن تستخدم من قبل المديرين في توصيل المعلومات الخاصة المتوافرة لديهم عن مســـتقبل الشركة. وكذلك، يمكن أن تستخدم هذه الحرية أيضاً بشكل إنتهازي من قبل المديرين في تحقيق مكاسب شخصية على حساب حملة الأسهم. ويرى هؤلاء الكتـــاب أن دوافـــع المـــديرين لإدارة

الأرباح – متضمناً ذلك تمهيد الدخل بإعتباره يمثل أحد أدواتها – تختلف تبعاً لدرجة أو مستوى حماية المستثمر في الدولة، حيث أنه كلما زادت درجة حماية المستثمرين، فإن ذلك يقلـل مـن قدرة المديرين على تحقيق المنافع الشخصية الخاصة بهم على حساب حملة الأسهم. أما مـديرو الشركات في الدول التي تنخفض فيها درجة حماية المستثمر، فإنه من المتوقع أن تتزايد الدوافع لديهم للقيام بإدارة الأرباح لأسباب إنتهازية. ويتمثل **الهدف** من الدراسة في فحص دلالة الأرباح، وذلك من خلال إحتساب معامل إستجابة الأرباح المستقبلية **Future Earnings Response Coefficient (FERC)**، والذي يوضح درجة الإرتباط بين العائد الحـالي علـى الأسـهم، والأرباح المستقبلية. وتهدف هذه الدراسة أيضاً إلى إختبار مدى اختلاف FERC تبعاً لإختلاف درجة حماية المستثمر، وذلك من خلال تحليل مفردات عينة الدراسة التي تنتمي إلى 44 دولـة عن الفترة من عام 1993 وحتى عام 2002.

وقد توصل **Cahan et al.** إلى أن دلالة الأرباح ترتبط بعلاقة طردية مع تمهيد الدخل في الدول التي تتسم بوجود درجة حماية مرتفعة للمستثمر، وأن هناك إختلافاً فى مستوى إدارة الأرباح، وكذلك الدافع إلى إدارة الأرباح فيما بين الشركات التي تنتمي إلـى عـدة دول وفقـاً لمستوى أو درجة حماية المستثمر (مرتفعة، أم منخفضة). وبناء علـى ذلـك، يرجـع الـدافع الأساسي لإدارة الأرباح إلى أسباب إنتهازية في الدول التي تتسم بضعف درجة حماية المستثمر. وبالإضافة إلى ذلك، فإن الدافع إلى تحسين دلالة الأرباح ــ من خلال التأثير المتعمد على هـذه الأرباح ــ يكون منخفض نسبياً في الدول ذات الدرجة المنخفضة لحماية المسـتثمر، والعكـس صحيح. وقد أيدت الدراسة ما توصلت إليه بعض الدراسات حول دور تمهيد الدخل في تحسـين دلالة الأرباح، وأن هذه النتيجة لم تقتصر فقط على الولايات المتحدة الأمريكية، بل أنها تحققت في العديد من دول العالم، وذلك من خلال استخدام عينة من 44 دولة.

ويختلف الباحث مع ما توصلت إليه الدراسة السابقة حول الأثر الناتج عن إدارة الأرباح فى تحسين دلالة وجودة الأرباح. إذ أنه من غير المتوقع أن يؤدى قيام المـديرين بإختيـار أو تغيير السياسات المحاسبية، أو التحكم فى توقيت حدوث بعض الأنشـطة التشـغيلية والنفقـات الإختيارية، أو تسجيل بعض العمليات المستقبلية فى الفترة الحالية، أو العكس إلى تحسين دلالـة الأرباح، أو زيادة قدرتها على تمثيل الواقع الحقيقى للشركة. وإذا تم إفتـراض مسـاهمة إدارة الأرباح فى تحسين جودة الأرباح فى بعض الشركات التى تنتمى إلى بعض الدول، فإن ذلـك لا يضمن أن تتم إدارة الأرباح لأسباب غير إنتهازية فى باقى الشركات.

(6) دراسة Zhao&Chen (2008)

فيما يتعلق بالعوامل المؤثرة على جودة الأرباح، أشار **Zhao&Chen** إلى أن هنـاك العديد من الدراسات التي تناولت مدى الإرتباط بين ضعف آليات حوكمة الشركات – وخاصـة

دور مجلس الإدارة – وأداء الشركة من ناحية، وزيادة الإتجاه إلى إدارة الأرباح، وبالتالى التأثير سلباً على جودة الأرباح من ناحية أخرى. وقد تناولت هذه الدراسات أيضاً مدى إمكانية إعتبار تكرار، أو سرعة تعاقب مجالس الإدارة في الشركة بمثابة أداة ضد تحقيق الرقابة الفعالة، وأن هذ التعاقب قد يمثل نوعاً من أنواع الآليات الضعيفة للحوكمة، حيث يمكن أن يؤدي إلى إحداث تأثيرات متعمدة على المعلومات المحاسبية من قبل بعض المديرين، وإلى إمكانية تخفيض جودة الأرباح. **ويتمثل الهدف** من الدراسة في فحص العلاقة بين تعاقب مجلس الإدارة، وإدارة الأرباح وجودة هذه الأرباح.

والواقع أن هناك تيارين متناقضين لتأثير تعاقب مجلس الإدارة على إدارة الأرباح، **أولهما**، يدور حول وجهة نظر "تحويل الملكية" **Expropriation** والتي تفترض قيام بعض المديرين بالتأثير المتعمد على الأرباح المحاسبية بهدف تحويل الثروة من حملة الأسهم إلى الإدارة. وبالتالي يرى مؤيدو وجهة النظر السابقة أن تعاقب مجلس الإدارة يتيح الفرصة لزيادة حدة إدارة الأرباح، وبالتالى إنخفاض جودة الأرباح. **وثانيهما**، يدور حول سعي المديرين إلى تجنب المشاكل التي قد تنتج عن التأثير المتعمد على الأرباح، حيث تفترض أن المديرين يفضلون الحصول على مواردهم من الشركة بطريقة شرعية، مع عدم القيام بمخالفات مالية تفادياً لمواجهة أي عقوبات قد توجه إليهم بعد إعفائهم من مناصبهم عند تعيين مجلس إدارة جديد. وبناءً على ذلك، فإن تعاقب مجلس الإدارة قد يساعد على عدم قيام المديرين بأنشطة إدارة الأرباح والتي قد تؤدي إلى العديد من المشاكل والجزاءات القانونية. وبذلك فإن مؤيدي وجهة النظر الثانية يرون أن تعاقب مجلس الإدارة يمكن أن يؤدي إلى التخفيف من حاجات أو دوافع المديرين لإستغلال مراكزهم الوظيفية، ومن ثم التقليل من حدة إدارة الأرباح، وبالتالى تحسين جودة الأرباح.

وقد توصل **Zhao&Chen** إلى أن التعاقب المستمر لمجالس الإدارة يرتبط عكسياً مع إدارة الأرباح، وطردياً مع جودة الأرباح. فالشركات ذات التعاقب المستمر لمجالس إداراتها تنخفض فيها ممارسات إدارة الأرباح، وترتفع فيها جودة الأرباح مقارنة بالشركات التي يظل فيها مجلس الإدارة لفترات طويلة. وقد يرجع ذلك إلى أن مديري الشركات ذات مجالس الإدارة المتعاقبة لديهم دوافع أقل لإدارة الأرباح نتيجة وجود إنطباع لديهم بعدم الإستمرار في مناصبهم لفترة طويلة. ويضيف الكاتبان أنه رداً على الدراسات التي تمت في دول أخرى بخلاف الولايات المتحدة الأمريكية، والتي توصلت إلى أن ضعف آليات الحوكمة – ومنها دور مجلس الإدارة – يؤدي بشكل بديهي إلى زيادة الدوافع على إدارة الأرباح، يرى الكاتبان أن هذا الأمر لا ينطبق على غالبية الشركات الأمريكية نتيجة أن النظام القانوني الأمريكي يوفر حماية كبيرة لمصالح المستثمرين ضد جهود بعض المديرين لتحقيق مكاسب شخصية، مما يشكل صعوبة كبيرة أمام هؤلاء المديرين في تحويل الثروة من حملة الأسهم إلى الإدارة.

ويختلف الباحث مع نتائج الدراسة السابقة من زاويتين، **أولهما**، أن التعاقب المستمر لمجالس إدارة الشركة هو أمر ليس ضروري بالنسبة لكل الشركات، وأن ما يستدعي وجوده يتمثل في عدم كفاءة مجلس الإدارة القائم. وكذلك، فإن العلاقة العكسية بين التعاقب في مجلس الإدارة وممارسات إدارة الأرباح، والعلاقة الطردية بين تعاقب مجلس الادارة وجودة الأرباح لا يشترط وجودها في كل الشركات أو في كل الدول، حيث يمكن أن يؤدي هذا التعاقب إلى مزيد من إدارة الأرباح بهدف تحقيق أقصى مكاسب ممكنة للمديرين قبل تولي مجلس الإدارة الجديد، ومن ثم التأثير سلباً على جودة هذه الأرباح. **وثانيهما**، فيما يتعلق بأن النظام القانوني الأمريكي يوفر حماية كبيرة للمستثمرين، يرى الباحث أن ما حدث من إنهيار للعديد من كبرى الشركات الأمريكية في بداية القرن الحالي يؤيد وجود نشاط إدارة الأرباح في الولايات المتحدة الأمريكية، وأن هناك بعض نقاط الضعف في النظام القانوني الأمريكي.

(7) دراسة Chang&Sun (2008)

تناولت هذه الدراسة تأثير بعض العوامل على جودة الأرباح، وخاصة دور لجنة المراجعة، وتوافر الإستقلالية والخبرة المالية في أعضائها على إدارة الأرباح، ومن ثم على المحتوى المعلوماتي للأرباح **Earnings Informativeness**، أو جودة الأرباح. فقد أشار **Chang&Sun** إلى أن الآليات الفعالة لحوكمة الشركات، وخاصة لجنة المراجعة التي تستهدف الإشراف والرقابة على عملية إعداد التقارير المالية تمثل عاملاً جوهرياً للحفاظ على ثقة المستثمرين في أسواق رأس المال. ولدعم قدرة لجنة المراجعة على الإشراف على مصداقية التقارير المالية، فقد إستلزمت هيئة الإشراف والرقابة على تداول الأوراق المالية **SEC** أن يتم الإفصاح عن الخبراء الماليين الذين تتضمنهم لجان المراجعة الخاصة بالشركات. **ويتمثل الهدف** من الدراسة في فحص التأثير الخاص بالإفصاح الإلزامي عن إستقلالية لجنة المراجعة، والمعلومات الأخرى الخاصة بحوكمة الشركات – مثل دور الخبراء الماليين في لجنة المراجعة، ومدى الإنفصال بين رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب – على جودة الأرباح المحاسبية التي يتم الإفصاح عنها بعد صدور قانون **SOX**. وقد تم إستخدام كل من المحتوى المعلوماتي للأرباح، وإدارة الأرباح كمؤشرات على جودة الأرباح. إذ يتم قياس المحتوى المعلوماتي للأرباح من خلال التعرف على رد فعل السوق للإعلان عن أرباح الشركة. أما إدارة الأرباح فيتم قياسها من خلال نماذج الإستحقاق الإختياري.

وقد توصل **Chang&Sun** إلى أن المحتوى المعلوماتي للأرباح يرتبط إيجابياً (علاقة طردية) بشكل أساسي بدرجة إستقلالية أعضاء لجنة المراجعة، ومدى وجود خبراء ماليين في لجنة المراجعة، ووجود إنفصال بين كل من رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب. هذا بالإضافة إلى وجود علاقة عكسية بين إدارة الأرباح، ودرجة استقلالية أعضاء لجنة المراجعة، ومدى وجود خبراء ماليين في لجنة المراجعة، وبالتالي وجود علاقة عكسية بين كل من إدارة

الأرباح وجودة الأرباح. وكذلك، فإن هناك دور فعال لآليات حوكمة الشركات في الرقابة على سلوك الإدارة المتعلق بإدارة الأرباح، ومن ثم زيادة جودة هذه الأرباح. وقد خلصت الدراسة أيضاً إلى أنه في الوقت الذي كانت توجد فيه علاقة عكسية بين إدارة الأرباح، ومدى إستعانة الشركة بأحد مكاتب المراجعة الأربعة الكبار قبل صدور قانون **SOX**، فإن هذه العلاقة أصبحت غير ذات أهمية بعد صدور القانون. وقد يفسر ذلك بأن المهام الإشرافية والرقابية الخاصة بمكاتب المراجعة الكبيرة على ممارسات إدارة الأرباح قد أصبحت من المهام الأساسية لأعضاء لجنة المراجعة بالشركات. وخلاصة القول، أن آليات حوكمة الشركات ــ وخاصة دور لجنة المراجعة ــ تساهم بدرجة كبيرة في الحد من ممارسات إدارة الأرباح، ومن ثم زيادة جودة المعلومات المحاسبية بصفة عامة، وجودة الأرباح بصفة خاصة.

(8) دراسة Weil et al. (2009)

تناول **Weil** مفهوم جودة الأرباح، وأهم العوامل المؤثرة فيه، حيث يرى أن مصطلح "جودة الأرباح" يتسم بعدم وجود معنى محدد له، أو متفق عليه بين مستخدمي القوائم المالية. وبصفة عامة، فإن هذا الإصطلاح يتأثر بالعديد من العوامل، ولعل من أهمها ظاهرة إدارة الأرباح. **ويتمثل الهدف** من الدراسة في إستعراض المفاهيم المختلفة لمصطلح "جودة الأرباح"، مع الإشارة إلى أهم الأدوات التي يمكن أن تساهم في إدارة الأرباح متمثلة في التقديرات المحاسبية، وتحكم الإدارة في توقيت حدوث بعض معاملات الشركة، ومدى أهمية دور أعضاء لجنة المراجعة في الإشراف على عملية إعداد القوائم المالية للشركة.

وقد أشار الكتاب إلى أن هناك العديد من المفاهيم الخاصة بجودة الأرباح وفقاً لمستخدمي القوائم المالية، أو أصحاب المصالح بالشركة، حيث يستخدم البعض هذا المصطلح للتعبير عن الدرجة التي يمكن بها للإدارة من خلال إختيارها للطرق والتقديرات المحاسبية – بشكل دوري – أن تؤثر في رقم الدخل الذي يتم الإفصاح عنه، وبما يؤدي إلى تحقيق المصالح الخاصة بالإدارة. بينما يركز البعض الآخر على مدى التقارب الزمني بين الإعتراف بالإيراد، والتحصيل النقدي المرتبط بهذا الإيراد من ناحية، والإعتراف بالمصروف والسداد النقدي المرتبط بهذ المصروف من ناحية أخرى. ووفقاً لذلك، كلما قصرت الفترة الزمنية، كلما كان ذلك مؤشراً على زيادة جودة الأرباح. وبالتالى فإن الشركات التي تعتمد على المبيعات النقدية، ولا تلتزم بتقديم ضمانات أو خدمات ما بعد البيع لمنتجاتها، تتسم بإرتفاع جودة أرباحها. أما شركات المقاولات والتي تقوم بتنفيذ مشروعات على فترات زمنية طويلة نسبياً، ويتم فيها التحصيل النقدي قرب الإنتهاء من تنفيذ هذه المشروعات، والتي يكون لديها آلات ومعدات يتم إستهلاكها على عمر افتراضي طويل نسبياً، يكون لديها أرباح ذات جودة منخفضة. وبالإضافة إلى ذلك، يستخدم البعض الآخر مصطلح "جودة الأرباح" للتعبير عن مدى تكرار حدوث العناصر ذات التأثير الجوهرى على الأرباح بشكل كبير في المستقبل. ووفقاً لذلك، كلما زاد

إحتمال تكرار حدوث العناصر المؤثرة على الأرباح، كلما أدى ذلك إلى زيادة جودة الأرباح في هذه الشركات، والعكس صحيح.

وقد توصل **.Weil et al** إلى أن إدارة الأرباح تعد من العوامل ذات الأثر السلبي على جودة الأرباح، ويرجع ذلك لكون الأرباح لا تعبر عن الأداء الحقيقي للشركة، وأنه يجب على أعضاء لجنة المراجعة بالشركة أن يكونوا على وعي بالأدوات التي تتيح للإدارة إمكانية التأثير المتعمد على رقم الأرباح. ويمكن أن تساهم القائمة التي تعدها الإدارة حول التقديرات المحاسبية، والأحكام الشخصية التي تم إستخدامها عند إعداد القوائم المالية – وفقاً لمتطلبات **SEC** – في توجيه أعضاء لجنة المراجعة للقيام بدورهم في الإشراف على إعداد القوائم المالية للشركة، وبما يؤدي إلى تدنية أو الحد من ممارسات إدارة الأرباح، ومن ثم زيادة جودة الأرباح.

<u>(9) دراسة (2009) .Givoly et al</u>

تناول العديد من الدراسات قضية جودة المعلومات المحاسبية، ومدى تأثرها بهيكل ملكية الشركة، حيث أوضح **.Givoly et al** أن جودة المعلومات المحاسبية، وخاصة جودة الأرباح تتأثر بالعديد من العوامل التى ترتبط بعلاقات الشركة مع أصحاب المصالح فى الشركة من ناحية، كما أنها ترتبط بالدوافع أو الحوافز المتعلقة بالإدارة للتأثير المتعمد على الأرباح المحاسبية التي يتم الافصاح عنها (إدارة الأرباح) من ناحية أخرى. كما يرى هؤلاء الكتاب أن دوافع المديرين لإدارة الأرباح تعتمد إلى حد كبير على هيكل ملكية الشركة، بمعنى هل ملكية الشركة تمثل ملكية عامة، أم خاصة. **ويتمثل الهدف** من الدراسة في مقارنة جودة المعلومات المحاسبية لنوعين من الشركات هما: الشركات التي يتم تدول أسهمها بين المستثمرين بشكل عام، والتي يطلق عليها الشركات ذات الملكية العامة، والشركات التي تتسم بأن ملكيتها موزعة بين عدد محدود من الملاك، ويطلق عليها الشركات ذات الملكية الخاصة. ويلاحظ أنه لأغراض الدراسة، يعمل كلا النوعين من الشركات في نفس البيئة (الولايات المتحدة الأمريكية)، كما أنهما يخضعان لنفس المتطلبات الخاصة بالتقرير والإفصاح، ويتأثران بنفس العوامل ذات الصلة بجودة المعلومات المحاسبية، مما يساعد على التركيز على كيفية تأثير هيكل ملكية الشركة على جودة المعلومات المحاسبية.

وقد توصل **.Givoly et al** إلى أنه لا توجد أفضلية سواء للشركات ذات الملكية العامة، أو الخاصة فيما يتعلق بجودة القوائم المالية أو جودة الأرباح. إذ أن الشركات العامة تتسم بالتقرير بشكل أكثر تحفظاً، وهو ما يمثل أحد أبعاد جودة القوائم المالية. بينما تتسم القوائم المالية للشركات الخاصة بإنخفاض ممارسات المديرين لإدارة الأرباح بشكل كبير، وهو ما يمثل بعداً آخر من أبعاد جودة القوائم المالية.

ويرى الباحث أن الدراسات السابقة قد إتفقت فيما توصلت إليه من نتائج علـــى الأثــر السلبي لإدارة الأرباح على جودة القوائم المالية، وأن الأدوات شائعة الإستخدام لإدارة الأربـــاح تتمثل في الأحكام الشخصية، والتقديرات المحاسبية من قبل الإدارة، إلى جانب التحكم في توقيت حدوث بعض العمليات المؤثرة على الأرباح المحاسبية. وبالإضافة إلى ذلك، فإنه لتحقيق المنافع قصيرة الأجل من وراء ممارسات إدارة الأرباح، يحرص المديرون على إخفــاء تلــك الأدوات المستخدمة في التأثير على رقم الأرباح. كما أيدت بعض هذه الدراسات دور آليــات الحوكمــة وخاصة الدور الذي يقوم به مجلس الإدارة، وأعضاء لجنة المراجعة الذين يتمتعون بالإستقلالية، والخبرة المالية، وكذلك الدور الذي يساهم به المراجع الخارجي المستقل في مواجهــة ظــاهرة إدارة الأرباح، ومن ثم زيادة جودة القوائم المالية، أو جودة الأرباح.

وإستناداً إلى هذه الدراسات، يمكن إشتقاق الفرض الرابع من فروض البحث كما يلي: "كلما كان هناك إدارة للأرباح، كلما إنخفضت جودة القوائم المالية".

3-6 خلاصة الفصل

في هذا الفصل تم إستعراض أهم الدراسات التي تناولت إدارة الأرباح والتى تم تقسيمها إلى أربع مجموعات من الدراسات. ففي ظل المجموعة الأولى تم إستعراض الدراسات التي تناولت أثر نظم الحوافز على إدارة الأرباح. وقد خلصت هذه الدراسات إلى تأييد قيام المديرين بالتأثير المتعمد على المعلومات المحاسبية وذلك بهدف زيادة أو تخفيض الأرباح الظاهرة بالقوائم المالية بما يؤدي إلى تعظيم الحوافز والمكافآت التي يحصل عليها المديرون.

وفي ظل المجموعة الثانية، تم إستعراض الدراسات التي تناولت أثر شروط المديونية على إدارة الأرباح. وقد خلصت هذه الدراسات إلى قيام الدائنين بفرض مجموعة من الشروط أو القيود بهدف الحفاظ على مصالحهم، كالقيود على توزيعات الأرباح، والقيود على إصدار أسهم جديدة أو الحصول على قروض إضافية، والمتطلبات الخاصة برأس المال العامل، ومعدل تغطية الفوائد، وصافي قيمة الشركة. وكلما زاد إحكام هذه الشروط، فإن ذلك قد يدفع الإدارة إلى التأثير المتعمد على الأرباح المحاسبية بهدف الوفاء بمتطلبات تلك الشروط.

وإستعرضت المجموعة الثالثة الدراسات التي تناولت أثر وجود دوافع أخرى على إدارة الأرباح. وقد ركزت هذه الدراسات على فرض التكاليف السياسية والذي يعني أن الشركات التي يحدث بها زيادة غيرعادية في أسعار منتجاتها، أو فى أرباحها تكون عرضة لضغوط سياسية مما قد يدفعها إلى تخفيض الأرباح الظاهرة بالقوائم المالية بهدف تقليل الأعباء السياسية وما يقترن بها من تكلفة. كما خلصت هذه الدراسات إلى إمكانية وجود دوافع أخرى لإدارة الأرباح، مثل النشاط التجارى في أسهم الشركة من قبل الإدارة، والتغيرات غير الروتينية في وظائف الإدارة العليا، وإدارة الأرباح قبل عرض الشركة للبيع أو قبل عرضها للإكتتاب العام، وتوفير مصادر التمويل بأقل تكلفة، بالإضافة إلى إختلاف تنبؤات الإدارة بالأرباح عن الأرباح الفعلية، وإدارة الأرباح لتجنب الإفصاح عن تحقيق خسائر أو إنخفاض فى الأرباح، وإدارة الأرباح لمواجهة التهديد بشطب الشركة من بورصة الأوراق المالية.

وأخيراً، فى ظل المجموعة الرابعة من هذه الدراسات تم تناول أثر إدارة الأرباح على جودة القوائم المالية، أو جودة الأرباح المحاسبية. وقد خلصت هذه الدراسات إلى وجود علاقة عكسية بين إدارة الأرباح، وجودة الأرباح. ويرجع ذلك إلى قيام الإدارة بتقديم صورة غير حقيقية عن أداء الشركة، بهدف تضليل المستثمرين، والدائنين، والمحللين الماليين. مما يؤدى إلى حدوث العديد من الآثار السلبية على مستوى كل من الشركة، وأصحاب المصالح فيها، والإقتصاد ككل. وبعد إستعراض الدراسات السابقة، تم إشتقاق فروض البحث الاربعة السابق عرضها والتي سوف يتم إختبارها فى الفصل القادم من هذا البحث.

4.الفصل الرابع:
الدراسة التطبيقية

4-1 مقدمة

تناولت الدراسة النظرية ظاهرة إدارة الأرباح، وأهم الدوافع المرتبطة بهــذه الظــاهرة، والتى تتمثل فى نظم الحوافز والمكافآت الخاصة بــالإدارة، وشــروط المديونيــة، والتكــاليف السياسية. كما تم تناول أهم المداخل المستخدمة فى إدارة الأرباح، وهى المــدخل المحاســبى، ومدخل المتغيرات الحقيقية (المدخل الحقيقى). وقد إتضح أن المبادىء المحاسبية المقبولة قبــولاً عاماً لا تساهم فى الحد من إدارة الأرباح التى تتم من خلال إستخدام المتغيرات الحقيقية، وإتخاذ بعض القرارات. وبالإضافة إلى ذلك، فقد تم التوصل إلى أنه يترتب على إدارة الأرباح العديــد من الآثار السلبية، والتى من أهمها إنخفاض جودة الأرباح المحاسبية، ومن ثم إنخفاض درجــة الثقة، والمصداقية فى المعلومات المحاسبية، وبالتالى إنخفاض جودة القوائم المالية.

وسوف يقوم الباحث فى الدراسة التطبيقية بإختبار الفروض التى تم إشتقاقها فــى الشــق النظرى من البحث. وتتلخص هذه الفروض فيما يلى:

الفرض الأول: كلما كان هناك نظم للحوافز على أساس الربح المحاسبي، كلما كــان هنــاك إحتمال أكبر لإدارة الأرباح من قبل إدارة المنشأة.

الفرض الثاني: كلما كانت هناك شروط مديونية، كلما كان هناك إحتمال أكبر لإدارة الأربــاح من قبل إدارة المنشأة.

الفرض الثالث: كلما زادت التكاليف السياسية، كلما كان هناك إحتمال أكبر للتخفيض المتعمــد فى الأرباح من قبل إدارة المنشأة.

الفرض الرابع: كلما كان هناك إدارة للأرباح، كلما إنخفضت جودة القوائم المالية.

ويتمثل الهدف من الدراسة التطبيقية فى إختبار الفروض التي تم التوصل إليها من خــلال الدراسة النظرية، وذلك في ظل بيئة الممارسة في جمهورية مصر العربية، للوصول إلى نتــائج تتفق أو لا تتفق مع ما توصلت إليه الدراسات السابقة. وإنطلاقاً من هدف البحث والذى يركــز على دراسة الآثار المترتبة على إدارة الأرباح، فسوف يتم إستعراض نموذج الدراسة من حيث الهدف، والإفتراضات، والمكونات الخاصة بهذا النموذج. وسيتم إستخدام هــذا النمــوذج فــي إكتشاف مدى قيام الشركات محل الدراسة بإدارة الأرباح، وأثر ذلك على جودة الأربــاح، كمــا

سيتم إستعراض متغيرات هذا النموذج، ومجتمع وعينة الدراسة، والأساليب الإحصـــائية التـــي سوف يتم إستخدامها في تحليل البيانات، ونتائج إختبار فروض البحث.

4-2 نموذج الدراسة (هدفه ــ الإفتراضات القائم على أساسها ــ مكوناته)

يتمثل الهدف من نموذج الدراسة التطبيقية فى **إكتشاف إدارة الأربـــاح وقيـــاس جـــودة القوائم المالية، وذلك من خلال قياس تأثير بعض الدوافع على إدارة الأرباح من ناحية، وأثـــر إدارة الأرباح على جودة القوائم المالية من ناحية أخرى في الشركات محل الدراسة.** وتتضمن نتائج تطبيق هذا النموذج على عينة الدراسة إحدى ثلاث حالات هى: حدوث زيادة متعمدة فـــي الأرباح، أو تخفيض متعمد في الأرباح، أو لا توجد إدارة للأرباح، هذا بالإضافة إلى تقدير مدى جودة القوائم المالية معبراً عنها بمقاييس جودة الأرباح، ومدى الإرتباط بين مؤشر إدارة الأرباح من ناحية، وكل من دوافع إدارة الأرباح، وجودة الأرباح من ناحية أخـــرى. ويعتمـــد نمـــوذج الدراسة على استخدام أحد النماذج المستخدمة فى إكتشاف إدارة الأرباح، بالإضافة إلى النمـــاذج المتعلقة بتقدير القيمة التنبؤية، ومدى إمكانية الإعتماد على المعلومات المحاسبية، وتقدير مـــدى إستمرارية الأرباح من فترة لأخرى. كما سيتم استخدام نموذج الإرتباط بين العائد السوقي للسهم وربحية السهم بغرض تحليل المعلومات المحاسبية الواردة بـــالقوائم الماليـــة للشـــركات محـــل الدراسة، إلى جانب تقرير مجلس الإدارة، وتقرير المراجع الخارجي.

وهناك أربعة **إفتراضات أساسية** يستند عليها نموذج الدراسة التطبيقية في إكتشاف إدارة الأرباح، وتقدير جودة الأرباح. **أولها، أن سلوك الإدارة متعمد**، أي أن الإدارة تقصـــد التـــأثير المتعمد على المعلومات المحاسبية إستجابة لدوافع أو أهداف شخصية. والواقع أن هذا الإفتراض تم دعمه من خلال تقسيم الإستحقاق الإجمالي إلى شقين همـــا الإســـتحقاق غيـــر الإختيـــاري، والإستحقاق الإختياري للتعرف على الجزء من الإستحقاق الإجمالى الذى يرجع إلـــى التـــأثير المتعمد من قبل الإدارة. **وثانيها، أن إدارة الشركة تعتقد بعدم كفاءة سوق رأس المال**، وهذا ما يدفع الإدارة إلى إحداث تأثيرات متعمدة على المعلومات المحاسبية وفقاً للهدف المرغوب مـــن قبل الإدارة، خاصة وأن المستثمرين يتأثرون برقم الربح المحاسبي بغض النظر عـــن الطـــرق والسياسات المحاسبية، والقرارات الإدارية المؤثرة في رقم الأرباح. **وثالثها، وجود إنفصال بين الملكية والإدارة**، إلى جانب وجود تعارض في المصالح بين المديرين من ناحية، والمساهمين أو الملاك من ناحية أخرى. كما أن عدم تماثل المعلومات بين الطرفين يصب في مصلحة الإدارة.

وتزداد قدرة الإدارة على ممارسة إدارة الأرباح كلما زادت درجة تشتت الملكية، أي كلما كانت الشركة تدار عن طريق المديرين الأجراء وليس الملاك. **ورابعها، توافر المعلومات اللازمة لتطبيق نموذج الدراسة**، والتي تتمثل في القوائم المالية **(**قائمة المركز المالي، وقائمة الدخل، وقائمة التدفقات النقدية**)** عن فترتين ماليتين متتاليتين، إلى جانب توافر تقرير مجلس الإدارة، وتقرير المراجع الخارجي عن الشركة أو الشركات محل الدراسة.

أما فيما يتعلق بمكونات نموذج الدراسة، فيمكن القول بأن هذا النموذج يتضمن ثلاثة أقسام رئيسية، حيث يختص **القسم الأول** بتناول أهم الدوافع المرتبطة بإدارة الأرباح والتي تتمثل في وجود نظم الحوافز والمكافآت الخاصة بالإدارة والتي تعتمد أساساً على رقم صافي الربح المنشور بالقوائم المالية، بالإضافة إلى شروط المديونية والتي يلجأ إليها الدائنون كأداة للحفاظ على مصالحهم وأموالهم بالشركة المقترضة، هذا إلى جانب التكاليف السياسية والتي تتمثل في الأعباء التي تتحملها الشركة نتيجة التصرفات التي قد تتخذها الحكومة أو المجتمع تجاهها في حالة وجود مؤشرات إحتكار، أو إفلاس لدى هذه الشركة. **أما القسم الثاني** من نموذج الدراسة فيتناول الكيفية التي سيتم بها إكتشاف إدارة الأرباح لدى الشركات محل الدراسة، والذى سوف يعتمد على إستخدام نموذج جونز المعدل**{Modified Jones,(1991)}**. وقد تم إختيار هذا النموذج نتيجة لأسباب عديدة سوف يتم إستعراضها لاحقاً فى هذا الفصل. بينما يتناول **القسم الثالث** قياس جودة الأرباح من خلال أربعة أبعاد هي: القدرة التنبؤية للأرباح الخاصة بالفترة الحالية فيما يتعلق بالتنبؤ بكل من الأرباح والتدفقات النقدية الخاصة بالفترة التالية، ومدى إمكانية الإعتماد على المعلومات المحاسبية من خلال قياس المستحقات غير العادية، وتقدير مدى إستمرارية الأرباح من خلال فحص العلاقة بين الأرباح الخاصة بالفترة الحالية والسابقة، هذا بالإضافة إلى قياس مدى الإرتباط بين ربحية السهم والعائد السوقي للسهم لتحديد مدى جودة أو منفعة الربح المحاسبي بالنسبة للمستثمرين.

وقبل إستعراض هذه المكونات بشيء من التفصيل، فإنه يمكن توضيح نموذج الدراسة المستخدم لإكتشاف إدارة الأرباح، وقياس جودة القوائم المالية (جودة الأرباح) من خلال الشكل رقم (1) كما يلى:

ويلاحظ من الشكل رقم (1) أن مكونات نموذج الدراسة تتضمن كل من أهم الــدوافع الخاصـــة بإدارة الأرباح، والنموذج المستخدم فى إكتشاف إدارة الأرباح، وتقدير جــودة القــوائم الماليـــة بإستخدام مقاييس جودة الأرباح. وسيتم تناول كل منها بشىء من التفصيل كما يلي:

القسم الأول من نموذج الدراسة: ويتناول أهم دوافع إدارة الأرباح، والتي كانت محلاً لإهتمـــام العديد من الدراسات. وتتمثل هذه الدوافع فيما يلي:

1- نظم الحوافز والمكافآت

يفترض أن الإدارة تسعى إلى تحقيق منفعتها الذاتية والمتمثلة فـــي تعظـــيم المكافـــآت والحوافز الخاصة بها. وقد خلص العديد من الدراسات إلى أن نظم الحوافز قد تحـــدد مســـتوى معين من الأرباح لا يتم صرف الحوافز إلا إذا تعدت الأرباح هذا المستوى، أو قد تحـــدد نظـــم الحوافز حد أقصى من الحوافز التي تمنح للمديرين، أو قد تتضمن هذه النظم حدين أقصى وأدنى من هذه الحوافز وفقاً لمستوى الأرباح الذي تم تحقيقه. إلا أنه وفقاً لأحكام القانون رقـــم (159) لسنة 1981، والمعدل بالقانون رقم (3) لسنة 1998، وقانون سوق رأس المال رقم (95) لسنة 1992 ولائحته التنفيذية، فإن عقد تأسيس الشركات المساهمة المصرية يتضمن أنه بعد اقتطـــاع نسبة معينة من صافي الربح لتكوين الإحتياطي القانوني، ونسبة أخرى لتوزيع حصة أولى مـــن الأرباح على المساهمين، فإنه يتم تحديد نسبة معينة على الأكثر من المتبقي من صافي الـــربح لمكافأة أعضاء مجلس الإدارة. ويتضح من ذلك أن الواقع العملي فى مصر يتضمن تحديد حـــد أقصى من الحوافز الخاصة بالإدارة، دون الأخذ بتحديد مستوى معين مـــن الأربـــاح لصـــرف الحوافز، بالإضافة إلى عدم الأخذ بتحديد حد أقصى وحد أدنى من الحوافز وفقاً لمستوى الأرباح الفعلي.

ونظراً لصعوبة الحصول على المعلومة الخاصة بالحوافز أو المكافآت التـــى تحصـــل عليها الإدارة، أو عدم الإفصاح عنها صراحة فى القوائم المالية تجنباً لإعتراض حملة الأســـهم، فإن الباحث سوف يستخدم درجة تشتت الملكية كمقياس لدرجة التعارض فى المصالح. أى أنـــه سوف يتم إفتراض أن درجة تشتت الملكية تمثل مقياساً بديلاً للحوافز والمكافآت الإداريـــة فـــى الشركات التى تدار من خلال المديرين الأجراء وليس الملاك. وبالتالى، فإن البحث سوف يختبر فرضية أنه كلما زادت درجة تشتت الملكية، كلما توافرت لدى الإدارة حرية أكبر فـــي التـــأثير

على رقم صافي الربح وذلك بهدف تعظيم قيمة المكافآت والحوافز. وبمعنى آخر، يتمثل الفرض الذى تسعى الدراسة إلى التحقق من مدى صحته فى إختبار مدى وجود علاقة طردية بين درجة تشتت الملكية من ناحية، وممارسات إدارة الأرباح التي ترجع إلى نظم الحوافز والمكافآت من ناحية أخرى. وبالتالى، فإن نموذج الدراسة سوف يسعى إلى إختبار الفرض التالى:**(Y= a x1)** حيث تشير **Y** إلى إدارة الأرباح (المتغير التابع)، بينما تشير **a** إلى معامل الإنحدار والذى يوضح إتجاه العلاقة بين المتغير التابع والمستقل. أما **x1** فتشير إلى درجة تشتت الملكية (المتغير المستقل).

وقد تناولت بعض الدراسات كيفية قياس درجة تركيز أو تشتت الملكية. فعلى سبيل المثال، أشار الدهراوي (2008) إلى إمكانية قياس درجة تركيز الملكية من خلال قسمة عدد الأسهم المملوكة بواسطة أكبر مساهم على عدد الأسهم الإجمالية، وأنه كلما زادت هذه النسبة، كلما أدى ذلك إلى إنخفاض نسبة تشتت الملكية. أو بمعنى آخر، فإن زيادة النسبة السابقة تؤدي إلى زيادة درجة تركيز الملكية. كما أشار عبد السلام (2004) إلى استخدام العديد من الدراسات لنسبة امتلاك 5% من أسهم الشركة كمقياس لمدى تركيز الملكية، أو نسبة حصة أكبر مالك في أسهم الشركة. ويرى الباحث أنه نظراً لارتفاع نسبة تركيز الملكية في مفردات عينة الدراسة، حيث تبلغ هذه النسبة 45% في المتوسط (الملحق رقم"1")، فإن نسبة امتلاك 5% من الأسهم قد لا تعبر عن تركيز الملكية بوضوح. أما حصة أكبر مساهم، فإنها تعتبر مؤشر لسلطة أو تأثير المساهم على قرارات مجلس الإدارة.

ولدعم النتائج الخاصة بالمقياس السابق، يقترح الباحث قياس مدى تركيز الملكية بإستخدام متوسط عدد الأسهم لكل مساهم **Average of Shares (A.S)**. ويمكن تطبيق هذا المقياس كالتالي:

1- إحتساب متوسط عدد الأسهم لكل مساهم بالنسبة لكل شركة من شركات عينة الدراسة كالتالى:

$$\text{متوسط الأسهم المتداولة لكل مساهم} = \frac{\text{متوسط عدد الأسهم المتداولة خلال السنة}}{\text{متوسط عدد المساهمين خلال السنة}}$$

2- إحتساب المتوسط العام للمتوسطات الخاصة بمفردات عينة الدراسة.

3- تصنيف الشركات وفقاً للمتوسط العام (A.S)، بحيث أن الشركات التي يزيد متوسط A.S الخاص بها عن المتوسط العام تشير إلى وجود تركيز في الملكية (ASH). أما الشركات التي يقل متوسط A.S الخاص بها عن المتوسط العام، فإن ذلك يعطي مؤشراً عن وجود تشتت في الملكية (ASL). ووفقاً للتصنيف السابق، يتم دراسة مدى الإرتباط بين كل من المجموعتين، ومؤشر إدارة الأرباح (الإستحقاق الإختياري DA_t) لتحديد مدى تأثير تركيز الملكية على إدارة الأرباح.

2- شروط المديونية

غالباً ما تتضمن عقود المديونية مجموعة من القيود أو الشروط التي تهدف إلى الحد من أو تخفيض التعارض المحتمل في المصالح بين الدائنين والملاك (أو الإدارة). ونتيجة لصعوبة توفير معلومات تفصيلية عن عقود المديونية الفعلية، فقد دفع ذلك العديد من الدراسات إلى إفتراض وجود علاقة طردية بين نسبة الديون أو الإلتزامات طويلة الأجل إلى إجمالي الأصول، أو إلى حقوق الملكية من ناحية، ومدى إقتراب الشركة من مخالفة شروط المديونية، ومن ثم لجوء الإدارة إلى ممارسات إدارة الأرباح من ناحية أخرى، وخاصة تلك التأثيرات التي تستهدف المبالغة في قيمة الأرباح والأصول، وذلك بهدف تجنب فشل الشركة في مواجهة التزامات عقود المديونية.

وبالتالى، فإن نموذج الدراسة سوف يسعى إلى إختبار الفرض التالى:**(Y= a x2)**. إذ تشير **Y** إلى إدارة الأرباح(المتغير التابع)، بينما تشير **a** إلى معامل الإنحدار والذى يوضح إتجاه العلاقة بين المتغير التابع، والمستقل، أما **x2** فهى تشير إلى نسبة الإلتزامات طويلة الأجل إلى إجمالى الأصول، أو إلى حقوق الملكية(المتغير المستقل). وبناءً على ما سبق، سوف يتم إعتبار أن نسبتي الإلتزامات طويلة الأجل إلى إجمالي الأصول، وإلى حقوق الملكية لجميع الشركات التي تمثل مفردات عينة الدراسة كمؤشر لمدى التمشي مع شروط المديونية، ثم يتم إختبار مدى الإرتباط بين هاتين النسبتين من ناحية، ومؤشر إدارة الأرباح في عينة الدراسة من ناحية أخرى.

3- التكاليف السياسية

تمثل التكاليف السياسية أحد الدوافع المؤثرة على سلوك الإدارة المتعلق بالتأثير المتعمد على الأرباح. وقد تناول بعض الدراسات **{e.g.,Key (1997)}** أثر التكاليف السياسية على إدارة الأرباح من خلال الإعتماد على حجم الشركة مقاساً بإجمالي الأصول كمتغير أساسي، حيث يفترض أن الشركات كبيرة الحجم تكون أكثر حساسية وتأثراً بالتدخل الحكومي مقارنة بالشركات صغيرة الحجم. وهذا ما قد يدفعها إلى التأثير المتعمد على الأرباح المحاسبية بهدف تخفيضها.

وبالتالى سوف يتم إختبار مدى الإرتباط بين متوسط إجمالي الأصول ــ كمؤشر لحجم الشركة ــ من ناحية، ومؤشر إدارة الأرباح في عينة الدراسة من ناحية أخرى. ولذلك فإن نموذج الدراسة سوف يختبر الفرض التالى: **(Y= a x3)** حيث تشير **Y** إلى إدارة الأرباح (المتغير التابع)، بينما تشير **a** إلى معامل الإنحدار والذى يوضح إتجاه العلاقة بين المتغير التابع والمستقل، أما **x3** فهى تشير إلى متوسط إجمالى أصول الشركة (المتغير المستقل). وسيتم إختبار هذا الفرض من خلال الخطوات التالية:

1- إحتساب متوسط إجمالي الأصول **Average of Assets (A.A)** لكل شركة من شركات عينة الدراسة كالتالي:

$$\text{متوسط إجمالي الأصول} = \frac{\text{إجمالي الأصول في } 2008/1/1 + \text{إجمالي الأصول في } 2008/12/31}{2}$$

2- إيجاد المتوسط العام للمتوسطات الخاصة بمفردات عينة الدراسة.

3- تصنيف الشركات وفقاً للمتوسط العام (A.A)، بحيث أن الشركات التي يزيد متوسط A.A الخاص بها عن المتوسط العام، يتم تصنيفها كشركات كبيرة الحجم (AAH)، أما الشركات التي يقل متوسط A.A الخاص بها عن المتوسط العام، فإنها تصنف كشركات غير كبيرة الحجم (AAL). ووفقاً للتصنيف السابق، يتم دراسة مدى الإرتباط بين كل من المجموعتين، ومؤشر إدارة الأرباح (الإستحقاق الإختياري DA_t) لتحديد مدى تأثير حجم الشركة على إدارة الأرباح.

القسم الثاني من نموذج الدراسة: ويتناول الأداة المستخدمة في تحديد مدى قيام عينة الدراسة بممارسات إدارة الأرباح. ورغم تعدد النماذج التي تم إستعراضها فى الجزء النظرى من البحث، إلا أنه سوف يتم إستخدام نموذج جونز المعدل **(Modified Jones ,1991)**، وذلك للأسباب التالية:

1 -يتميز هذا النموذج عن غيره من النماذج التي سبق تناولها في الفصل الثانى في أنه يأخذ في الإعتبار التغيرات التي تحدث في مستوى الإستحقاق غير الإختياري من فترة لأخرى، وذلك من خلال التحكم فى أثر التغيرات في الظروف الإقتصاية للشركة على الإستحقاق غير الإختياري. ومن أمثلة هذه التأثيرات التغيرات التي تحدث في كل من الإيرادات، وحسابات العملاء، مع ملاحظة أن هذا النموذج يفترض أن معظم التغيرات التي تحدث في المبيعات الآجلة تكون ناتجة عن إدارة الأرباح، وذلك إستناداً إلى أن إدارة الأرباح من خلال المبيعات الآجلة تكون أسهل نسبياً منها في حالة إدارة الأرباح بإستخدام المبيعات النقدية. وبالإضافة إلى ذلك، فإن هذا النموذج يستخدم المتغير الخاص بالأصول الثابتة وذلك بهدف قياس الجزء من الإستحقاق الإجمالي الذي يرجع إلى الإستفادة من خدمات الأصول الثابتة فى العمليات التشغيلية بالشركة.

2 -أشار بعض الدراسات **{e.g.,Ye(2007)}** إلى قدرة نموذج **Jones** المعدل على التعامل مع التغيرات التي تحدث في مستوى الإستحقاق غير الإختياري، وبالتالي الإستحقاق الإختياري، مما أدى إلى ظهور عدد كبير من الدراسات في مجال إدارة الأرباح إعتماداً على إستخدام هذا النموذج.

3 -يتطلب إستخدام هذا النموذج توفير المعلومات المحاسبية من واقع القوائم المالية المنشورة عن فترتين ماليتين متتاليتين، وهذا يعد أمر سهل نسبياً. كما أن إمكانية تطبيق هذا النموذج تتناسب مع بعض الأطراف المهتمة بأمر الشركات محل الدراسة، مثل المحللين الماليين والمستثمرين، والباحثين في مجال إدارة الأرباح.

وتتمثل خطوات تطبيق نموذج (Modified Jones, 1991) فيما يلي:

1- إحتساب الإستحقاق الإجمالي [Total Accruals (TA)]

هناك مدخلان بديلان لإحتساب الإستحقاق الإجمالي هما "مدخل الميزانيـــة العموميـــة"، و"مدخل التدفقات النقدية". وسوف يستخدم الباحث مدخل التدفقات النقدية نظراً لعدم توافر بعض المعلومات اللازمة لإستخدام مدخل الميزانية العمومية في القوائم المالية المنشـــورة، أو تقريـــر مجلس الإدارة، والمتمثلة في نصيب الفترة الحالية من الديون طويلة الأجل (Δ DCL_t).

وبناءً على ذلك، سيتم إيجاد الإستحقاق الإجمالي (TA) بإستخدام مدخل التدفقات النقديـــة كالتالي:

$$\mathbf{TA_t = (IBX_t - OCF_t) / A_{t-1}}$$

حيث:

- $\mathbf{TA_t}$ الإستحقاق الإجمالي في السنة t.
- $\mathbf{IBX_t}$ صافي الدخل قبل البنود غير العادية، والإستثنائية للشركة في السنة t.
- $\mathbf{OCF_t}$ التدفقات النقدية من العمليات التشغيلية للشركة في السنة t.
- $\mathbf{A_{t-1}}$ إجمالي الأصول في نهاية السنة السابقة (t-1).

2- تقدير الإستحقاق غير الإختياري [Nondiscretionary Accruals (NDA)]

ويقصد بالإستحقاق غير الإختياري التعديلات على التدفقات النقدية للشركة، والمفروضة بواسطة المعايير المحاسبية. أي أنه عبارة عن إستخدام أساس الإستحقاق بشكل طبيعي لمقابلـــة الإيرادات والمصروفات التى تخص الفترة دون محاولة الإدارة إستخدام حكمها الشخصي فـــي تطبيق هذا الأساس لتحقيق منفعة خاصة. ويمكن تقدير NDA كالتالي:

$$\mathbf{NDA_t = \alpha_1 (1 / A_{t-1}) + \alpha_2 [(\Delta REV_t - \Delta REC_t) / A_{t-1}] + \alpha_3 (PPE_t / A_{t-1})}$$

حيث:

- $\mathbf{NDA_t}$ الإستحقاق غير الإختياري المقدر في السنة t.
- $\mathbf{A_{t-1}}$ إجمالي الأصول في نهاية السنة t-1.
- $\mathbf{\Delta REV_t}$ التغير في الإيرادات والذى يمثل الفرق بين الإيرادات (صافي المبيعات) في نهاية السنة t والإيرادات (صافي المبيعات) في نهاية السنة t-1.
- $\mathbf{\Delta REC_t}$ التغير في رصيد العملاء والذى يمثل الفرق بين صافي العملاء في نهاية الســـنة t وصافي العملاء في نهاية السنة t-1.

PPE_t إجمالي الأصول الثابتة الملموسة في نهاية السنة t.

$\alpha_1,\alpha_2,\alpha_3$ تمثل معلمات خاصة بالنموذج، ويتم تقدير هذه المعلمات من خلال إستخدام النموذج التالي:

$$TA_t = \partial_1 (1/ A_{t-1}) + \partial_2 (\Delta REV_t / A_{t-1}) + \partial_3 (PPE / A_{t-1}) + \varepsilon_t$$

حيث:

$\partial_1,\partial_2, \partial_3$ تمثل تقديرات للمعلمات $\alpha_1,\alpha_2,\alpha_3$

ε_t تمثل بواقى النموذج **Residuals** والتي تشير إلى المكون الإختياري من الإستحقاق الإجمالي (TA_t)

3- تقدير الإستحقاق الإختياري [(Discretionary Accruals (DA)]

ويقصد بالإستحقاق الإختياري التعديلات على التدفقات النقدية للشركة، والتي تقوم بها الإدارة بناءً على حكمها الشخصي تحقيقاً لمنفعة خاصة. ويتم ذلك من خلال التحكم في توقيت الإعتراف بالإيرادات والمصروفات، إلى جانب تحكم الإدارة في إعداد بعض التقديرات المحاسبية. ويمكن تقدير DA من خلال الفرق بين كل من الإستحقاق الإجمالي، والإستحقاق غير الإختياري كالتالي:

$$DA_t = TA_t - NDA_t$$

ويستخدم DA_t كمقياس أو مؤشر لإدارة الأرباح، حيث تشير القيمة الموجبة للإستحقاق الإختياري إلى أن هناك إدارة للأرباح في إتجاه صعودي (زيادة متعمدة)، بينما تشير القيمة السالبة للإستحقاق الإختياري إلى وجود إدارة للأرباح في إتجاه تنازلي (تخفيض متعمد). أما إذا كانت قيمة الإستحقاق الإختياري مساوية للصفر (أو قريبة من الصفر)، فإن ذلك يشير إلى عدم وجود إدارة للأرباح.

القسم الثالث من نموذج الدراسة: ويتناول قياس جودة الأرباح بإعتبارها تمثل مقياساً تقريبياً لجودة القوائم المالية **(Givoly et al.,2009)**. ونظراً لعدم وجود تعريف محدد ومتفق عليه لجودة الأرباح، فقد إستهدف العديد من الدراسات التوصل إلى المكونات المختلفة لجودة المعلومات المحاسبية بصفة عامة، وجودة الأرباح بصفة خاصة، ومنها الملاءمة، وإمكانية الإعتماد، وإمكانية المقارنة، والقيمة التنبؤية، وإمكانية التحقق. ويستهدف الباحث في هذا القسم

من نموذج الدراسة إستعراض مقياس شامل قدر الإمكان ـــ وفي حدود المعلومات المتـــوفرة ـــ لجودة الأرباح. ويتكون هذا المقياس من أربعة أبعاد هى: القدرة التنبؤية للأربـــاح، وإمكانيـــة الإعتماد على الأرباح، ومدى إستمرارية الأرباح، ومنفعة الأرباح بالنسبة للمســـتثمرين. ومـــن الملاحظ أن عدم الإستعانة ببعض النماذج التي سبق إستعراضها في الشق النظرى من البحـــث يرجع أساساً إلى عدم توافر بعض المعلومات اللازمة لإستخدامها، أو لأن هذه النماذج تتطلـــب توافر معلومات مالية لأكثر من فترتين ماليتين، والذي يعد أمراً ليس سهلاً من الناحية العمليـــة. ونظراً لأن ممارسات إدارة الأرباح تؤدى إلى التأثير سلباً على جودة القوائم المالية وفقاً للعديـــد من الدراسات التى سبق إستعراضها، فإن نموذج الدراسة سوف يختبر الفرض التـــالى: **(Q=a Y)** حيث تشير **Q** إلى جودة القوائم المالية، أو جودة الأرباح (المتغير التابع)، بينما تشير **a** إلى معامل الإنحدار والذى يوضح إتجاه العلاقة بين المتغير التابع والمستقل، أما **Y** فهى تشير إلـــى إدارة الأرباح (المتغير المستقل). ويمكن إستعراض أبعاد قياس جودة الأرباح فيما يلي:

1- القدرة التنبؤية للأرباح الحالية

يمكن تقدير مدى قدرة الأرباح الحالية على التنبؤ بكل من الأرباح والتـــدفقات النقديـــة الخاصة بالفترة التالية كالتالي:

أ- العلاقة بين الأرباح الحالية (الفترة t) والأرباح المستقبلية (الفترة t+1)

$$ROA_{t+1} = \lambda_0 + \lambda_1 \quad ROA_t + e_t$$

حيث:

ROA تمثل صافي الربح قبل العناصر غير العادية والإستثنائية والعمليات غير المستمرة مقسوماً على متوسط إجمالي الأصول، أو إجمالي الأصول في نهاية الفترة.

λ_0 الحد الثابت، وهو يمثل الحد الأدنى الذي يساويه ROA_{t+1} عندما يكون ROA_t = صفر.

λ_1 معامل الانحدار، والذي يوضح إتجاه العلاقة بين المتغير التابع والمستقل.

e_t تمثل حد الخطأ العشوائي، والذي قد يرجع إلى وجود متغيرات أخـــرى وأخطـــاء القياس والأخطاء العشوائية في السنة t.

ب- العلاقة بين الأرباح الحالية (للفترة t) والتدفقات النقدية المستقبلية (للفترة t+1)

$$OCF_{t+1} = \alpha_0 + \alpha_1 \quad E_t + \omega_t$$

حيث:

OCF_{t+1} تمثل التدفقات النقدية من العمليات والمتوقعة عن السنة t+1.

α_0 الحد الثابت، وهو يمثل الحد الأدنى الذي يساويه OCF_{t+1} عندما يكون E_t = صفر.

α_1 معامل الإنحدار، والذي يوضح إتجاه العلاقة بين المتغير التابع والمستقل.

E_t تمثل صافي الربح قبل العناصر غير العادية والإستثنائية عن السنة t.

ω_t تمثل حد الخطأ العشوائي، والذي قد يرجع إلى وجود متغيرات أخرى وأخطاء القياس والأخطاء العشوائية.

2- إمكانية الإعتماد

هناك العديد من المقاييس التي يمكن إستخدامها لتقدير مدى جودة عرض المعلومات المحاسبية بالقوائم المالية، والقابلية للتحقق، ومن ثم مدى إمكانية الإعتماد على المعلومات المحاسبية. ولعل من أهم هذه المقاييس ما يعرف بمقياس "المستحقات غير العادية" **Abnormal Accruals**. ويعتمد هذا المقياس على معادلة الإنحدار التالية والخاصة بنموذج (Modified Jones, 1991) كالتالي:

$$TA_t = \beta_1 (1 / A_{t-1}) + \beta_2 (\Delta REV_t - \Delta REC_t) + \beta_3 PPE_t + \beta_4 OCF_t + \beta_5 BM_t + \varepsilon_t$$

حيث:

TA_t تمثل الإستحقاق الإجمالي للشركة (i) في السنة (t).

A_{t-1} تمثل إجمالي الأصول للشركة (i) في نهاية السنة السابقة (t-1).

ΔREV_t تمثل إيرادات السنة (t) ناقصاً إيرادات السنة (t-1).

ΔREC_t تمثل رصيد العملاء في نهاية السنة (t) ناقصاً رصيد العملاء في نهاية السنة (t-1).

PPE_t تمثل إجمالي الأصول الثابتة الملموسة في السنة (t).

OCF_t تمثل التدفقات النقدية من العمليات عن السنة (t).

مع ملاحظة أن جميع المتغيرات السابقة (ΔREV، Δ REC، PPE، OCF) يتم قسمتها على إجمالي الأصول في نهاية السنة (t-1).

BM_t تمثل النسبة بين القيمة الدفترية والقيمة السوقية للسهم في نهاية السنة t.

ε_t تمثل حد الخطأ العشوائي، والذي قد يرجع إلى وجود متغيرات أخرى وأخطاء القياس والأخطاء العشوائية.

ويمكن قياس المستحقات غير العادية من خلال إيجاد القيمة المطلقة للبواقي **(Residuals)** والتي تمثل تقديراً للخطأ العشوائي **(ε)** الذي يرجع إلى عدم أخذ بعض المتغيرات في الإعتبار أو إلى أخطاء القياس. ويلاحظ بالنسبة للنماذج أو المقاييس السابقة المتعلقة بمقدرة الأرباح الحالية على التنبؤ بكل من الأرباح والتدفقات النقدية المستقبلية، ومدى إمكانية الإعتماد على المعلومات المحاسبية من خلال إستخدام المستحقات غير العادية، فإنه كلما زادت القيمة المطلقة للبواقي **(Residuals)**، كلما إنخفضت القدرة التنبؤية للأرباح الحالية، أو إنخفضت درجة الإعتماد على المعلومات المحاسبية مما يؤدى بالتالى إلى إنخفاض جودة الأرباح.

3- مدى إستمرارية الأرباح

يمثل تحديد مدى إستمرارية الأرباح أحد المقاييس الهامة لجودة الأرباح. ويستهدف هذا المقياس فحص العلاقة بين الأرباح للفترة الحالية (t)، والفترة السابقة (t-1)، وذلك على النحو التالي:

$$\mathbf{EARN_t = \lambda_0 + \lambda_1\ EARN_{t-1}}$$

حيث:

EARN تمثل صافي الربح قبل العناصر غير العادية والإستثنائية مقسوماً على متوسط عدد الأسهم المتداولة خلال السنة.

ويلاحظ أنه يتم قياس مدى إستمرارية الأرباح في النموذج السابق من خلال تقدير قيمة **(λ_1)**، بحيث أنه إذا كانت **λ_1** تقترب من الواحد الصحيح، فإن ذلك يمثل إستمرارية للأرباح، وبالتالي زيادة جودة الأرباح، بعكس الحال إذا اقتربت قيمة **λ_1** من الصفر، حيث أن ذلك يعني عدم إستمرارية الأرباح، ومن ثم إنخفاض جودة الأرباح.

4- مدى الإرتباط بين العائد السوقي للسهم والربح المحاسبي

تناول العديد من الدراسات جودة أو منفعة الربح المحاسبي بالنسبة للمستثمرين، وذلك من خلال تحديد درجة الإرتباط بين كل من العائد السوقي للسهم والعائد أو الربح المحاسبي للسهم. ويتم تحديد العائد السوقي للسهم بالمعادلة التالية:

$$م_{أ ت} = \frac{س_{أ ت} - س_{أ ت-1} + د_{أ ت}}{س_{أ ت-1}}$$

حيث:

$م_{أ ت}$ العائد السوقى للسهم (أ) في السنة (ت).

$س_{أ ت}$، $س_{أ ت-1}$ سعر السهم (أ) في السنة (ت)، والسنة (ت-1) على التوالى.

$د_{أ ت}$ التوزيعات الخاصة بالسهم (أ) في السنة (ت).

ونظراً لعدم قيام بعض مفردات عينة الدراسة من الشركات المساهمة بإجراء توزيعات للأرباح نتيجة تحقيق صافي خسارة، ونتيجة لعدم توافر المعلومة الخاصة بتوزيعات الأرباح على الأسهم لبعض المفردات الأخرى، فإنه سوف يتم إفتراض أن قيمة ($د_{أ ت}$) في النموذج السابق مساوية للصفر. أما فيما يتعلق بالعائد المحاسبي، فسوف يتم قياسه فى هذه الدراسة التطبيقية من خلال ربحية السهم **(EPS)**. ويلاحظ أنه كلما زاد الإرتباط بين العائد السوقي والعائد أو الربح المحاسبي، فإن ذلك يشير إلى زيادة منفعة أو جودة الأرباح بالنسبة للمستثمرين، والعكس صحيح فى حالة إنخفاض الإرتباط بينهما.

وبعد إستعراض نموذج الدراسة التطبيقية، سوف يقوم الباحث بإختبار مدى الإرتباط بين كل من:

1- مقاييس درجة تشتت أو تركز الملكية ومقياس أو مؤشر إدارة الأرباح **(DA_t)**.

2- مقاييس شروط المديونية (نسبة الإلتزامات طويلة الأجل إلى إجمالى الأصول، أو إلى حقوق الملكية) ومقياس أو مؤشر إدارة الأرباح **(DA_t)**.

3- مقياس أو مؤشر التكاليف السياسية (متوسط إجمالي الأصول) ومقياس أو مؤشر إدارة الأرباح **(DA_t)**.

4 -مقاييس القدرة التنبؤية للأرباح ومقياس أو مؤشر إدارة الأرباح **(DA_t)**.

5 -مقياس إمكانية الإعتماد (المستحقات غير العادية) ومقياس أو مؤشر إدارة الأرباح **(DA_t)**.

6 -العائد السوقي للسهم وربحية السهم **EPS**.

3-4 متغيرات النموذج

تنقسم متغيرات الدراسة إلى نوعين، أولهما، يتمثل في تلك المتغيرات التي تم الحصول عليها بشكل مباشر من التقارير المالية، أو النشرات الدورية الصادرة عن بورصة الأوراق المالية. وثانيهما، يتمثل في تلك المتغيرات التي قام الباحث بإحتسابها لإستخدامها في النماذج المختلفة المتعلقة بالدراسة التطبيقية. **وتتمثل المتغيرات المتعلقة بالنوع الأول فيما يلي:**

(E_t) IBX_t يمثل صافي الدخل قبل العناصر غير العادية والاستثنائية لسنة 2008.

E_{t-1} يمثل صافي الدخل قبل العناصر غير العادية والاستثنائية لسنة 2007.

OCF_t يمثل التدفقات النقدية من العمليات (أنشطة التشغيل) لسنة 2008.

A_{t-1} يمثل إجمالي الأصول في نهاية سنة 2007 (بداية سنة 2008).

PPE_t يمثل إجمالي الأصول الثابتة الملموسة في نهاية سنة 2008.

نسبة تركيز الملكية: تمثل نسبة أكبر مساهم في ملكية الشركة.

عدد الأسهم: يمثل متوسط عدد الأسهم المتداولة لكل شركة خلال سنة 2008.

عدد المساهمين: يمثل متوسط عدد المساهمين الخاص بكل شركة خلال سنة 2008.

D_t تمثل إجمالي الإلتزامات طويلة الأجل لكل شركة في نهاية السنة 2008.

A_t يمثل إجمالي الأصول لكل شركة في نهاية سنة 2008.

O/E_t يمثل حقوق الملكية لكل شركة في نهاية سنة 2008.

$س_{أت}$ يمثل سعر السهم في نهاية السنة الحالية (2008).

$س_{أت-1}$ يمثل سعر السهم في نهاية السنة السابقة (2007).

EPS_t تمثل ربحية السهم لكل شركة في نهاية سنة 2008.

أما المتغيرات التي تم إحتسابها فتتمثل فيما يلي:

TA يمثل الإستحقاق الإجمالي، ويتم الحصول عليه من خلال الفرق بين صافي الدخل قبل العناصر غير العادية والإستثنائية **(IBX)** والتدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية **(OCF)**.

ΔRev-Rec/$_{At-1}$ يمثل الفرق بين التغير في الإيرادات أو صافي المبيعات [ويساوى الفرق بين إيرادات السنة الحالية (2008) وإيرادات السنة السابقة (2007)] والتغير في صافي العملاء [ويساوى الفرق بين صافي العملاء في نهاية السنة الحالية (2008) وصافي العملاء في نهاية السنة السابقة (2007)] مقسوماً على إجمالي الأصول في نهاية السنة السابقة (2007).

PPE_t/A_{t-1} يمثل إجمالي الأصول الثابتة الملموسة في نهاية سنة (2008) مقسوماً على إجمالي الأصول في نهاية سنة (2007).

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ تمثل معلمات خاصة بالنموذج والتى يتم تقديرها بإستخدام نموذج **(Modified Jones, 1991)** كالتالي:

$$TA_t = \partial_1 (1/A_{t-1}) + \partial_2 (\Delta Rev_t / A_{t-1}) + \partial_3 (PPE_t / A_{t-1}) + \varepsilon_t$$

ومن خلال تطبيق النموذج السابق (ملحق رقم (1))

تم التوصل إلى أن **α_1 = 998081 α_2 = 0.365 α_3 = −0.148**

NDA_t يمثل الإستحقاق غير الإختياري لكل شركة في نهاية سنة 2008 ويتم إحتسابه من خلال إستخدام نموذج **(Modified Jones, 1991)**.

DA_t يمثل الإستحقاق الإختياري لكل شركة (مؤشر إدارة الأرباح) في نهاية سنة (2008)، ويتم إحتسابه من خلال الفرق بين الإستحقاق الإجمالي (TA_t) والإستحقاق غير الإختياري (NDA_t).

A.S يمثل متوسط عدد الأسهم لكل مساهم والذى تم إحتسابه من خلال قسمة متوسط عدد الأسهم المتداولة لكل شركة على متوسط عدد المساهمين لهذه الشركة عن سنة (2008).

D/A نسبة الديون إلى إجمالي الأصول: ولقد تم إحتسابها من خلال قسمة إجمالي الإلتزامات طويلة الأجل (D) على إجمالي الأصول (A) في نهاية سنة (2008).

D/OE نسبة الديون إلى حقوق الملكية: ولقد تم إحتسابها من خلال قسمة إجمالي الإلتزامات طويلة الأجل (D) على حقوق الملكية (OE) في نهاية سنة (2008).

A.A يمثل متوسط إجمالي الأصول لكل شركة والذى تم إحتسابه كالتالي:

إجمالي الأصول في 2008/1/1 + إجمالي الأصول في 2008/12/31
―――――――――――――――――――――――――――――
2

ROA_t يمثل العائد على إجمالي الأصول للسنة t. وقد تم إحتسابه من خلال قسمة صافي الدخل قبل العناصر غير العادية والإستثنائية (E_t) على إجمالي الأصول في نهاية السنة t (A_t).

ROA_{t-1} يمثل العائد على إجمالي الأصول للسنة t-1. وقد تم إحتسابه من خلال قسمة صافي الدخل قبل العناصر غير العادية والإستثنائية (E_{t-1}) على إجمالي الأصول في نهاية السنة t-1 (A_{t-1}).

BM_t يمثل النسبة بين القيمة الدفترية والقيمة السوقية للسهم في سنة (2008). وقد تم إحتساب القيمة الدفترية للسهم من خلال قسمة حقوق الملكية (حقوق المساهمين) على متوسط عدد الأسهم المتداولة. بينما تم إحتساب القيمة السوقية للسهم من خلال قسمة القيمة السوقية للأسهم على متوسط عدد الأسهم المتداولة.

مأ ت ويمثل العائد السوقي للسهم، وقد تم إحتسابه من خلال الفرق بين سعر السهم في نهاية السنة (t) وسعر السهم في نهاية السنة (t-1) مع قسمة الفرق على سعر السهم في نهاية السنة (t-1).

4-4 مجتمع وعينة الدراسة التطبيقية

سوف يتم إختبار فروض البحث التى تم إشتقاقها فى الشق النظرى من البحث من خلال تحليل التقارير المالية لعينة من الشركات المساهمة المقيدة ببورصة الأوراق المالية المصرية بالقاهرة والإسكندرية، وبإستخدام نموذج الدراسة لتقدير الإستحقاق الإختياري (مؤشر إدارة الأرباح)، ومدى جودة الأرباح، وتحديد درجة الإرتباط بين مؤشر إدارة الأرباح وكل من دوافع إدارة الأرباح، والمقاييس المختلفة لجودة الأرباح.

ويتضمن مجتمع الدراسة التقارير المالية السنوية لعينة من الشركات المقيدة بالبورصة المصرية عن فترتين زمنيتين تمثلان السنتين الماليتين المنتهيتين في 2007/12/31، و 2008/12/31. ولقد تم إختيار عينة عشوائية مكونة من (80) مفردة من الشركات المقيدة ببورصة الأوراق المالية المصرية، علماً بأن متوسط عدد الشركات المقيدة عن عام 2008 قد

بلغ (164) شركة. وبناءً على ذلك تعتبر العينة كبيرة نسبياً، حيث تمثل 49% من مجتمع الدراسة. وبصفة عامة، كانت **الشروط الواجب توافرها في مفردات عينة الدراسة كما يلى:**

1 -أن تكون الشركة مقيدة في بورصة الأوراق المالية المصرية.

2 -تداول أسهم الشركة في البورصة خلال الفترة الزمنية التي تغطيها الدراسة التطبيقية.

3 -توافر معلومات بشأن تشكيل مجلس الإدارة، وتوزيع هيكل الملكية بين المساهمين في الشركة.

4 -توافر القوائم المالية السنوية عن السنتين الماليتين المنتهيتين في 2007/12/31، 2008/12/31، بالإضافة إلى تقرير مجلس الإدارة، وتقرير المراجع الخارجي.

ونظراً لعدم توافر بعض الشروط أو البيانات في بعض مفردات العينة، فقد تم إستبعاد (20) شركة، وبالتالى فإن المفردات التي تم إستخدامها من العينة تمثل (60) شركة تعمل في قطاعات مختلفة بمصر، وتمثل 37% من إجمالي الشركات المقيدة بالبورصة. وقد إعتمد الباحث على بعض المصادر للحصول على البيانات الخاصة بمفردات عينة الدراسة، والتي من أهمها النشرات الدورية الصادرة عن بورصة الأوراق المالية، بالإضافة إلى بعض المواقع المتخصصة في نشر التقارير المالية عبر شبكة الإنترنت.

ويبين الجدول رقم (1) القطاعات التي تنتمى إليها الشركات الممثلة للعينة النهائية للدراسة، وعدد ونسبة هذه الشركات بالنسبة لإجمالى مفردات العينة:

جدول رقم (1) عينة الدراسة والقطاعات التي تنتمى إليها

القطاع	عدد الشركات	النسبة المئوية
قطاع العقارات	11	%18
قطاع التشييد ومواد البناء	9	%15
قطاع الأغذية والمشروبات	7	%12
قطاع الخدمات والمنتجات الصناعية والسيارات	6	%10
قطاع السياحة والترفيه	5	%8.5
قطاع تكنولوجيا الإتصالات والإعلام	5	%8.5
قطاع الخدمات المالية	4	%7
قطاع الموارد الأساسية	4	%7
قطاع البنوك	3	%5
قطاع الرعاية الصحية والأدوية	2	%3
قطاع المنتجات المنزلية والشخصية	2	%3
قطاع الكيماويات والمرافق	2	%3
	60 شركة	%100

4-5 الأساليب الإحصائية المستخدمة وتشغيل البيانات

سيتم الإعتماد على إستخدام بعض الأساليب الإحصائية المعلمية لإختبار العلاقات بين متغيرات الدراسة، والإستدلال عن مدى معنوية تلك العلاقات. وتشمل هذه الأساليب ما يلى:

1- أسلوب الإرتباط الخطي البسيط إعتماداً على معامل إرتباط بيرسون.

2- أسلوب الإنحدار الخطي البسيط والمتعدد لدراسة العلاقة بين المتغيرات المختلفة، مع إختبار مدى معنوية نموذج الإنحدار ككل إعتماداً على إختبار (F)، وكذلك إختبار مدى معنوية معاملات الإنحدار بإستخدام إختبار (T).

3- إستخدام إختبار الفرق بين متوسطين إعتماداً على إختبار (T) لدراسة معنوية الفرق بين المجموعات المختلفة من الشركات التي تمثل عينة الدراسة.

وسوف يستخدم الباحث قيمة P-Value (مستوى المعنوية المشاهد) للحكم على مدى معنوية إحصائية الإختبار فى ظل مستوى ثقة 95% ومستوى معنوية 5%، حيث يتم مقارنة P-Value المشاهدة بمستوى المعنوية المفترض (α = 5%)، وتطبيق قاعدة القرار التالية:

- إذا كانت P-Value ≥ 5% يتم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل.
- إذا كانت P-Value < 5% لا يتم رفض فرض العدم مع رفض الفرض البديل.

وسيتم تشغيل البيانات وإجراء التحليل الإحصائي لها بإستخدام برنامج Minitab 14.13، كما سيتم الإعتماد على برنامج Excel لإحتساب قيم بعض المتغيرات المتعلقة بالدراسة.

4 6 إختبارات الفروض ونتائج الدراسة

بإحتساب مؤشر الإستحقاق الإختيارى **(DA_t)** لعينة الدراسة، إتضح أن أقصى قيمة لهذا المؤشر تبلغ **0.87**، فى حين بلغت أدنى قيمة – **0.38**، بينما بلغ متوسط **(DA_t)** لمفردات العينة **0.1679** (ملحق رقم (1)). وقد تبين أن عدد الشركات التى يوجد لديها مبالغة فى الأرباح فى عينة الدراسة تبلغ **44** شركة بنسبة **73%**، بينما بلغت الشركات التى يوجد لديها تخفيض فى الأرباح **10** شركات بنسبة **17%**، أما الشركات التى لا يوجد لديها إدارة للأرباح فقد بلغت **6** شركات بنسبة **10%**. ومن خلال تحليل البيانات الخاصة بعينة الدراسة، أمكن للباحث إختبار فروض البحث الأربعة في بيئة الأعمال المصرية. وقد نتج عن هذا الإختبار قبول فرضين من فروض الدراسة، وعدم قبول الفرضين الآخرين كما يتضح مما يلي:

إختبار الفرض الأول

لإختبار الفرض الأول والذى يتضمن بأنه **كلما كان هناك نظم للحوافز على أساس الربح المحاسبى، كلما كان هناك إحتمال أكبر لإدارة الأرباح من قبل إدارة المنشأة**. ونظراً لعدم إفصاح العديد من الشركات التي تمثل مفردات عينة الدراسة عن قيمة الحوافز أو المكافآت الخاصة بأعضاء مجلس الإدارة، فقد قام الباحث بإستخدام **درجة تركيز أو تشتت الملكية** كبديل عن قيمة هذه المكافآت، وذلك بإفتراض أنه في حالة زيادة درجة تشتت الملكية ووجود إدارة محترفة، فإن ذلك يوفر للإدارة فرصة أكبر لإدارة الأرباح بهدف زيادة قيمة الحوافز والمكافآت

الخاصة بها. ولإختبار هذا الفرض، فقد تم إستخدام نوعين من المقاييس لقياس درجة تركيز الملكية وهما: **نسب تركيز الملكية (نسبة أكبر مساهم)، ومتوسط عدد الأسهم لكل مساهم**. وسوف يتم تناول كل منهما بشيء من التفصيل.

(1) مؤشر نسب تركيز الملكية

لدراسة هل يوجد إختلاف جوهري بين متوسط الإستحقاق الإختياري **(DA_t)** للشركات التي تتسم بدرجة مرتفعة من تركيز الملكية، ومتوسط **(DA_t)** للشركات التي تتسم بدرجة منخفضة من تركيز الملكية، فقد تم تقسيم عينة الدراسة إلى مجموعتين من خلال إحتساب المتوسط العام لنسب تركيز الملكية والذي بلغ **0.4528** (ملحق رقم (1))، مع إعتبار الشركات التى يزيد متوسطها عن المتوسط العام أنها شركات ذات درجة تركيز ملكية مرتفعة (H)، والشركات ذات المتوسط الأقل من المتوسط العام بأنها شركات ذات درجة تركيز ملكية منخفضة (L). ومن المتوقع بالنسبة للشركات ذات درجة التركيز المرتفعة للملكية أن ينخفض لديها متوسط الإستحقاق الإختيارى**(DA_t)**. ويرجع ذلك إلى أن إنخفاض عدد الملاك قد يؤدى إلى زيادة الرقابة على إدارة الشركة، ومن ثم إنخفاض ممارسات إدارة الأرباح، والعكس صحيح فى حالة الشركات ذات درجة التركيز المنخفضة للملكية. ولإختبار الفرض القائل بوجود إختلاف معنوى بين DA_t للشركات التي بها درجة مرتفعة من تركيز الملكية { DA_t (H)}، والشركات التي بها درجة منخفضة من تركيز الملكية{ DA_t (L)}، وجد أن عدد الشركات ذات درجة التركيز المرتفعة بلغت **28** شركة أي بنسبة **47%** من إجمالي مفردات العينة، والشركات ذات درجة التركيز المنخفضة بلغت **32** شركة أي بنسبة **53%**. وقد كان متوسط DA_t في النوع الأول من الشركات **0.245** بينما بلغ هذا المتوسط في النوع الثاني من الشركات **0.101** وفقاً لمؤشر نسب الملكية (ملحق رقم (2)).

وبإجراء إختبار لفرض العدم القائل بأن متوسط {DA_t (H)} ناقصاً متوسط {DA_t (L)} يكون مساوياً للصفر، وجد أن قيمة t المحسوبة قد بلغت **2.52** بمستوى معنوية P-Value قدره **0.016** وهو مستوى معنوية يقل عن α = **5%** (درجة الخطأ المسموح بها). وبناء على ذلك، يتم رفض فرض العدم، مما يعني وجود إختلاف جوهري بين متوسط DA_t في الشركات ذات درجة تركيز الملكية المرتفعة والمنخفضة وفقاً لمؤشر نسب الملكية. وبالتالي فإن درجة تركيز الملكية تؤثر تأثيراً معنوياً على درجة أو مستوى DA_t. ولمعرفة إتجاه هذا

التأثير، فقد تم إجراء إختبار بأن متوسط DA_t للشركات ذات درجة تركيز الملكية المرتفعة {DA_t (H)} أقل من أو يساوى متوسط DA_t للشركات ذات درجة تركيز الملكية المنخفضة{DA_t (L)}. وقد وجد أن قيمة t المحسوبة قد بلغت **2.52** بمستوى معنوية قدره **0.008** وبناء على ذلك، يتم رفض فرض العدم مما يعني أن{DA_t (H)} أكبر من {DA_t (L)}. وهذا يعنى أنه كلما زاد تركيز الملكية، زاد متوسط DA_t بشكل جوهرى فى الوقت الذى كان من المفترض أن تؤدى زيادة تركيز الملكية إلى إنخفاض متوسط DA_t (ملحق رقم (2)).

(2) مؤشر متوسط عدد الأسهم لكل مساهم A.S

وفقاً لهذا المؤشر، فإنه بإحتساب معامل الإرتباط بين A.S، DA_t تبين أن معامل الإرتباط قد بلغ **0.288** بمستوى معنوية قدره **0.026**، مما يعني رفض فرض العدم القائل بأن معامل الإرتباط = صفر. وهذا يعني أن معامل الإرتباط معنوي، وأن له دلالة إحصائية (ملحق رقم (1)).

ولدراسة هل يوجد إختلاف جوهري بين متوسط الإستحقاق الإختياري DA_t للشركات التي تتسم بدرجة تركيز مرتفعة للملكية، ومتوسط DA_t للشركات التي تتسم بدرجة تركيز منخفضة للملكية، تم تقسيم عينة الدراسة إلى مجموعتين من خلال إحتساب المتوسط العام لـ A.S والذي بلغ **26874.44** سهم، وإعتبار ما زاد من هذه الشركات عن المتوسط العام على أنها شركات ذات درجة تركيز ملكية مرتفعة (ASH)، وما قل عن المتوسط العام بأنها شركات ذات درجة تركيز ملكية منخفضة (ASL) (ملحق رقم (1)).

ولإختبار الفرض القائل بوجود إختلاف معنوى بين DA_t للشركات التي بها درجة تركيز مرتفعة للملكية {DA_t (ASH)}، والشركات التي بها درجة تركيز منخفضة للملكية {DA_t (ASL)}، وجد أن عدد الشركات ذات درجة التركيز المرتفعة بلغ **21** شركة، أي بنسبة **35%** من إجمالي مفردات العينة، والشركات التي بها درجة تركيز منخفضة بلغت **39** شركة، أي بنسبة **65%**. وقد كان متوسط DA_t في الشركات ذات درجة التركيز المرتفعة **0.243**، والشركات ذات درجة التركيز المنخفضة **0.128** وذلك وفقاً لمؤشر A.S. وبإجراء إختبار أن متوسط DA_t للشركات ذات درجة تركيز الملكية المرتفعة { DA_t (H)} أقل من أو يساوى متوسط DA_t للشركات ذات درجة تركيز الملكية المنخفضة{DA_t (L)}، وجد أن قيمة t

المحسوبة قد بلغت **1.82** بمستوى معنوية قدره **0.039** وبناء على ذلك، يتم رفض فرض العدم مما يعني أن {DA_t (H)} أكبر من{ DA_t (L)}. وهذا يعنى أنه كلما زاد تركيز الملكية، زاد متوسط DA_t بشكل جوهرى وهو ما يؤيد النتيجة السابقة بإستخدام المقياس الأول لتركيز الملكية (ملحق رقم (3)).

وبناءً على ما سبق، يتضح أنه فى ظل إستخدام نوعين من المؤشرات لقيــاس تركيــز الملكية (نسب الملكية، A.s) وعلاقتها بــ DA_t ، تعتبر درجة تركيز الملكيــة عــاملاً مــؤثراً بصورة جوهرية على درجة أو مستوى DA_t، وأن زيادة تركيز الملكية تؤدى إلى زيادة متوسط DA_t بشكل جوهرى (وبشكل عكسى لما هو متوقع)، وبالتالى **يتم عدم قبول الفرض القائل بأنه كلما كانت هناك نظم للحوافز والمكافآت على أساس الربح المحاسبى، كلما كان هناك إحتمــال أكبر لإدارة الأرباح.** إذ أنه في ظل هذا الفرض تم الربط بين نظم الحوافز في ظل إرتفاع درجة التشتت (إنخفاض درجة تركيز الملكية) من ناحية، والزيادة في إدارة الأرباح من ناحية أخرى، في الوقت الذي توصلت فيه المقاييس السابقة إلى أن درجة تركيز الملكية تؤدى إلــى التــأثير وبشكل طردى على درجة إدارة الأرباح DA_t.

ويرى الباحث أنه يمكن تفسير ذلك إستناداً للعديد من العوامل، **أولها**، أن إستخدام درجة تركيز الملكية سواء من خلال الإعتماد على نسب الملكية، أو متوسط عدد الأسهم لكل مســاهم كمقياس تقريبى للحوافز الخاصة بالإدارة قد لا يمثل مقياساً جيداً لهذه الحوافز فى بيئة الأعمــال المصرية، ولعل هذا ما أدى إلى وجود علاقة طردية غير متوقعة بين درجة تركيــز الملكيــة، ومستوى إدارة الارباح. **وثانيها**، إختلاف بيئة الأعمال في مصر عما توصــلت إليــه بعــض الدراسات التي تمت في بيئات متنوعة تختلف عن البيئة المصرية. **وثالثها**، عدم توافر الــوعي المحاسبي والمالي بدرجة كافية لدى نسبة كبيرة من الملاك أو المستثمرين في مصر، وهو مــا يمكن أن يؤدي إلى جعل درجة تركيز الملكية في الشركات المصرية لا تقوم بدورها فى الحــد من إدارة الأرباح. **ورابعها**، قد يقوم بعض الملاك الذين يتولون إدارة الشركات الخاصــة بهــم بإتباع بعض أساليب إدارة الأرباح بغــرض تحســين المركــز المــالي لشــركاتهم، وجــذب الإستثمارات، وزيادة الطلب على أسهم الشركة، وليس طمعاً فــي الحصــول علــى الحــوافز والمكافآت. وقد يرجع ذلك نتيجة لعدم إلمام هؤلاء الملاك بالآثار السلبية لإدارة الأرباح علــى شركاتهم، وخاصة في الأجل المتوسط والطويل. **وخامسها**، تتسم مفردات عينة الدراســة مــن

شركات المساهمة المصرية، بإرتفاع درجة تركيز الملكية لديها إلى حد ما، حيث تبلغ في المتوسط **45%** ، هذا في الوقت الذي بلغ فيه متوسط درجة إدارة الأرباح DA_t لمفردات عينة الدراسة **0.1679** (ملحق رقم (1)). ورغم أن ذلك يمثل درجة منخفضة من إدارة الأرباح، إلا أنه يشير إلى وجود علاقة إرتباط طردية بين درجة تركيز الملكية، ودرجة إدارة الأرباح. وقد يرجع ذلك إلى إستغلال بعض الملاك المسئولين عن إدارة الشركة لباقى الملاك من خلال حصولهم على مكافآت ــ تحتسب على أساس الربح المحاسبى ــ مقابل إدارتهم للشركة.

إختبار الفرض الثاني

لإختبار الفرض الثاني والذى يتضمن بأنه **كلما كان هناك شروط مديونية، كلما كان هناك إحتمال أكبر لإدارة الأرباح من قبل إدارة المنشأة،** فقد تم إحتساب معامل الإرتباط بين نسبة الإلتزامات طويلة الأجل إلى حقوق الملكية D/OE ومؤشر إدارة الأرباح DA_t، وكذلك معامل الإرتباط بين نسبة الإلتزامات طويلة الأجل إلى إجمالي الأصول D/A ومؤشر إدارة الأرباح DA_t. وقد بلغ معامل الإرتباط بين DA_t ، D/OE **0.579** بمستوى معنوية قدره **0.000**، وهذا يعني وجود علاقة إرتباط طردية ومعنوية بين نسبة الإلتزامات طويلة الأجل إلى حقوق الملكية ومؤشر إدارة الأرباح DA_t (ملحق رقم (4)). وبناءً على ذلك، يتم رفض فرض العدم القائل بأن معامل الإرتباط بين المتغيرين = صفر وقبول الفرض البديل بوجود علاقة طردية بينهما. وهذا يعني أن العلاقة بين DA_t ، D/OE هي علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية.

وتاييداً للنتيجة السابقة، فقد تم إحتساب معامل الإرتباط بين DA_t، ونسبة الإلتزامات طويلة الأجل إلى الأصول D/A والذى بلغ **0.744** بمستوى معنوية **0.000** وهذا يعني وجود علاقة إرتباط طردية ومعنوية بين نسبة الإلتزامات طويلة الأجل إلى إجمالي الأصول ومؤشر إدارة الأرباح DA_t . وبناءً على ذلك، يتم رفض فرض العدم القائل بأن معامل الإرتباط بين المتغيرين = صفر مع قبول الفرض البديل بوجود علاقة طردية بينهما. وهذا يعني أن العلاقة بين DA_t، وD/A هي علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية (ملحق رقم (4)).

وبناءً على ما تقدم، **يتم قبول الفرض الثاني، والقائل بوجود علاقة طردية بين شروط المديونية معبراً عنها بنسبتي الإلتزامات طويلة الأجل إلى حقوق الملكية، وإلى إجمالي الأصول**

من ناحية، وإدارة الأرباح من قبل إدارة المنشأة من ناحية أخرى. ويرى الباحث أنـــه يمكـــن إرجاع ذلك إلى أنه في ظل القيود أو الشروط التي تستهدف تقييد حرية أو تصرفات الإدارة التي يمكن أن تضر بحقوق الدائنين، والتي قد تعطي الحق للدائنين في طلب السداد المبكر للقرض في حالة عدم تحقيق الشركة لهذه الشروط والتى يعبر عنها في صورة أرقام أو معلومات محاســبية معينة، فإن الإدارة قد تعتقد أن السبيل الوحيد للتمشي مع شروط المديونية المتفــق عليهــا هــو التأثير المتعمد على المعلومات المحاسبية بما يؤدي إلى المغالاة فى قيمة الأربـــاح والأصـــول، وذلك بهدف تقليل إحتمالات عدم وفاء الشركة بهذه الشروط، وهو ما يؤدي إلى وجـــود علاقـــة طردية بين شروط المديونية – معبراً عنها بالمقياسين السابقين– وإدارة الأرباح معبـــراً عنهـــا بمتوسط الإستحقاق الإختيارى DA_t.

إختبار الفرض الثالث

لإختبار الفرض الثالث والذى يتضمن أنه **كلما زادت التكاليف السياسية، كلما كان هناك إحتمال أكبر للتخفيض المتعمد فى الأرباح من قبل إدارة المنشأة**، فقد تم دراسة أثـــر متوســـط إجمالى قيمة أصول الشركة (كمقياس للتكاليف السياسية) على مؤشر إدارة الأرباح DA_t، وذلك من خلال إحتساب المتوسط العام لقيمة الاصول A.A والـــذي بلـــغ **5.263.680.619** جنيـــه (ملحق رقم (1))، مع إعتبار أن الشركات التي يزيد متوسط إجمالى قيمة أصولها عن المتوسط العام تمثل شركات كبيرة الحجم (AAH)، بينما يتم إعتبار الشركات التي يقل متوسط إجمـــالى قيمة أصولها عن ذلك المتوسط العام بأنها شركات صغيرة الحجم (AAL). وقد تبين أن عـــدد الشركات كبيرة الحجم بلغ **11** شركة بنسبة **18%** من إجمالي مفردات العينة، بينما بلـــغ عـــدد الشركات صغيرة الحجم **49** شركة، أي بنسبة **82%** من إجمالي مفردات العينة (ملحـــق رقـــم (5)).

وقد بلغ متوسط DA_t للشركات كبيرة الحجم **0.311** بينما بلغ للشركات صغيرة الحجم **0.136** ولإختبار الفرض بمدى وجود إختلاف جوهري بين متوســـط DA_t للشـــركات كبيـــرة وصغيرة الحجـــم، فقد تـــم إجراء اختبـــار فرض العدم القائل بأن متوســـط { DA_t (AAH)} ناقصاً متوسط { DA_t (AAL)} يكون مساوياً للصفر، ووجد أن قيمة t المحسوبة قـــد بلغـــت **2.38** بمستوى معنوية قدره **0.032**، وبالتالى يتم رفض فرض العدم، وقبول الفـــرض البـــديل بوجود إختلاف جوهري (ذو دلالة إحصائية) بين متوسط DA_t في الشركات كبيرة وصـــغيرة

الحجم، والذي يعني أن متوسط إجمالي الأصول يمثل عاملاً مؤثراً بصورة جوهرية على درجة أو مستوى DA_t (ملحق رقم (5)). وبناء على ذلك، فإن هناك إرتباط معنوى بين كل من متوسط أصول الشركة، ومؤشر إدارة الأرباح.

ولمعرفة إتجاه تأثير حجم الشركة على متوسط DA_t فقد تم إحتساب معامل الإرتباط بين متوسط أصول الشركة AA ومؤشر إدارة الأرباح DA_t ، والذي أوضح وجود علاقة إرتباط طردية بلغت **0.308** بمستوى معنوية قدره **0.017** . مما يعني رفض فرض العدم القائل بأن معامل الإرتباط = صفر، وقبول الفرض البديل بوجود علاقة طردية بين DA_t وAA. وبالتالى فإن معامل الإرتباط هو معامل معنوي، وله دلالة إحصائية (ملحق رقم (1)).

وبناء على تقدم، **يتم عدم قبول الفرض الثالث، والقائل بأنه كلما زادت التكاليف السياسية** (مقاسة بمتوسط إجمالى قيمة أصول الشركة كمقياس لحجمها)، **كلما كان هناك إحتمال أكبر للتخفيض المتعمد فى الأرباح من قبل إدارة المنشأة،** حيث أوضحت الإختبارات الإحصائية السابقة وجود علاقة طردية بين التكاليف السياسية معبراً عنها بحجم الشركة، وإدارة الأرباح. ورغم إتفاق الدراسات التى تمت فى هذا المجال على أن الهدف من ممارسة إدارة الأرباح في هذه الحالة يتمثل في تخفيض الأرباح الواردة بالقوائم المالية، وذلك بهدف تخفيض الأعباء السياسية التى يمكن أن تنتج عن التدخل الحكومي في شئون الشركة، إلا أنه بالنظر إلى مؤشر الإستحقاق الإختياري DA_t للشركات كبيرة الحجم في عينة الدراسة (**11** شركة) إتضح أن متوسط DA_t لهذه الشركات الكبيرة **0.311** دون أن يتضمن متوسط DA_t أي أرقام سالبة (تخفيض الأرباح)، وذلك على خلاف ما توصلت إليه الدراسات التي تمت في هذا المجال (ملحق رقم (5)).

ويرى الباحث أنه يمكن تفسير ذلك استناداً إلى العديد من العوامل، **أولها**، أن إستخدام متوسط إجمالى قيمة أصول الشركة كمقياس تقريبى لحجم الشركة قد لا يعبر بدقة عن ذلك الحجم فى بيئة الاعمال المصرية، ولعل ذلك هو ما أدى إلى وجود علاقة طردية بين متوسط قيمة أصول الشركة ومؤشر إدارة الارباح. **وثانيها**، أن إختلاف النتائج فى بيئة الأعمال في مصر عن النتائج التي توصلت إليها بعض الدراسات التي تمت في بيئات تختلف عن البيئة المصرية قد يرجع إلى أن درجة التدخل الحكومي بالنسبة للشركات المصرية التي تحقق أرباحاً مرتفعة قد لا تصل إلى الحد الذي يدفعها إلى تخفيض الأرباح لتخفيف ما ينتج عن التدخل

الحكومي من أعباء سياسية. **وثالثها**، أن متوسط درجة إدارة الأرباح DA_t منخفض بدرجة كبيرة سواء في مفردات عينة الدراسة ككل، حيث بلغ **0.1679** (ملحق رقم (1))، أو بالنسبة لمفردات الشركات كبيرة الحجم حيث بلغ **0.311** (ملحق رقم (5)). ويرى الباحث أن قيام الشركات كبيرة الحجم بهذه المبالغة المحدودة في الأرباح يمكن أن يتم بهدف الحفاظ على نصيب الشركة من السوق، والعمل على جذب المزيد من الإستثمارات، وزيادة الطلب على أسهم الشركة من خلال إظهار الزيادة المستمرة في أرباحها من سنة لأخرى. **ورابعها**، أنه في ظل التدخل الحكومي المحدود، قد تجد إدارة الشركات كبيرة الحجم الفرصة للحفاظ أو لزيادة المكافآت والحوافز الخاصة بها، وذلك من خلال الحفاظ على مستوى شبه مستقر من الأرباح، أو المبالغة في رقم الأرباح الواردة بالقوائم المالية.

إختبار الفرض الرابع

لإختبار الفرض الرابع والذى يتضمن أنه **كلما كان هناك إدارة للأرباح، كلما إنخفضت جودة القوائم المالية**، فقد تم الإعتماد على أربعة مقاييس لقياس جودة الأرباح بإعتبارها مقياس تقريبى لجودة القوائم المالية. وتتمثل المقاييس الأربع فى: القيمة التنبؤية للأرباح، وإمكانية الإعتماد على رقم الأرباح، ومدى إستمرارية الأرباح، ومدى الإرتباط بين العائد السوقي للسهم وربحية السهم. وسوف يتم تناول كل منها بشيء من التفصيل.

(1) القيمة التنبؤية للأرباح

ويتم إختبارالقيمة أو المقدرة التنبؤية للأرباح من خلال دراسة مدى مقدرة الأرباح التي تخص سنة معينة – والتي تتمثل في سنة 2007 في الدراسة التطبيقية – على التنبؤ بالأرباح، والتدفقات النقدية المتعلقة بالسنة التالية (2008) على النحو التالي:

أ- مقدرة أرباح سنة 2007 على التنبؤ بأرباح سنة 2008

لإختبار ذلك، تم إستخدام نموذج إنحدار خطي بسيط لدراسة العلاقة بين العائد على الأصول (ROA) الذي يخص العام السابق (2007) كمتغير مستقل، وتأثيره على العائد على الأصول (ROA) الذي يخص العام الحالي (2008) كمتغير تابع (تم إحتساب ROA من خلال قسمة صافي الدخل قبل العناصرغير العادية والإستثنائية على إجمالي الأصول في نهاية السنة). وقد إتضح أن معامل التحديد **(R^2)** قد بلغ **16%**، أي أن المتغير المستقل (ROA 2007) يفسر

نسبة **16%** فقط من التغيرات التي تحدث في قيمة المتغير التابع (ROA 2008) (ملحق رقم (6)).

وبإحتساب معامل الإرتباط بيرسون الخطي البسيط بين DA_t، وقيمة بواقي ذلك النموذج (Residuals) وجد أن معامل الإرتباط بينهما **0.733**، مما يشير إلى وجود علاقة إرتباط طردية ومعنوية. وبإختبار الفرض الخاص بمدى معنوية معامل الإرتباط من عدمه، وجد أن قيمة t المحسوبة تبلغ **3.5** بمستوى معنوية قدره **0.001** ، مما يعني أن معامل الإرتباط هو معامل إرتباط معنوي (ملحق رقم (6)). وبناء على ذلك، يمكن القول بأنه كلما زادت إدارة الأرباح – معبراً عنها من خلال زيادة DA_t – فإن ذلك يؤدى إلى زيادة قيمة بواقي النموذج (Residuals)، وبالتالى تنخفض القدرة التنبؤية لأرباح السنة المعينة في التنبؤ بأرباح السنة التالية لها، مما يشير إلى تأثير العوامل الأخرى بخلاف أرباح السنة السابقة على التنبؤ بأرباح السنة التالية.

ب- مقدرة أرباح سنة 2007 على التنبؤ بالتدفقات النقدية لسنة 2008

لإختبار ذلك، تم إستخدام نموذج إنحدار خطي بسيط لدراسة العلاقة بين أرباح العام السابق (2007) كمتغير مستقل، وتأثيره على التدفقات النقدية للعام الحالي (2008) كمتغير تابع. وقد إتضح أن معامل التحديد **(R^2)** قد بلغ **4.9%**، وهذا يعني أن أرباح السنة السابقة (E_t 2007) كمتغير مستقل لا تفسر سوى **4.9%** فقط من التغيرات التي تحدث في المتغير التابع، والذي يتمثل في التدفقات النقدية لسنة 2008 (OCF 2008). وبإحتساب معامل الإرتباط بين بواقي النموذج (Residuals) وقيمة DA_t وجد أن معامل الإرتباط بلغ **0.655** بمستوى معنوية قدره **0.003** مما يوضح وجود علاقة طردية بين المتغيرين، بالإضافة إلى معنوية معامل الإرتباط (ملحق رقم (7)).

وبناء على ذلك، يمكن القول بأنه كلما زادت إدارة الأرباح معبراً عنها من خلال قيم DA_t، فإن ذلك يؤدي إلى زيادة قيمة بواقي النموذج، وبالتالي تنخفض القدرة التنبؤية لأرباح السنة الحالية في التنبؤ بالتدفقات النقدية للسنة التالية لها مما يشير إلى تأثير العوامل الاخرى على التنبؤ بالتدفقات النقدية.

(2) إمكانية الإعتماد على الأرباح

لإختبار مدى إمكانية الإعتماد على المعلومات، أو الأرباح المحاسبية، فقد تم إستخدام نموذج إنحدار خطي متعدد لدراسة العلاقة بين المتغير التابع والمتمثل في الإستحقاق الإجمالي (TA)، والمتغيرات المستقلة المؤثرة فيه، وهي: $\mathbf{1 / A_{t-1}, (\Delta Rev_t - \Delta Rec_t) / A_{t-1}, PPE_t / A_{t-1}, OCF_t / A_{t-1}, BM_t}$. ولقد تبين وجود علاقة إرتباط طردية بين القيم المطلقة للبواقي (Residuals) والقيم المطلقة لـــ DA_t بلغت **0.774** بمستوى معنوية قدره **0.005** (ملحق رقم (8)). وبناء على ذلك، يمكن القول بمعنوية معامل الإرتباط، وأنه كلما زادت إدارة الأرباح معبراً عنها بقيم DA_t كلما زادت قيمة بواقي النموذج (Residuals)، وبالتالي إنخفضت درجة إمكانية الإعتماد على المعلومات أو الأرباح المحاسبية.

وعلى الرغم من أن النموذج ذو معنوية مرتفعة، حيث بلغت قيمة (F) **66,59** بمستوى معنوية قدره **0.000** إلا أنه يتضح وجود إرتباط بين القيم المطلقة للبواقي (Residuals) والقيم المطلقة لـــ DA_t. ويمكن تبرير ذلك بأن النموذج لم يتضمن بعض المتغيرات الأخرى المؤثرة فى الإستحقاق الإجمالى (ملحق رقم (8)).

(3) مدى إستمرارية الأرباح

لإختبار مدى إستمرارية الأرباح من فترة لأخرى، فقد تم إستخدام نموذج إنحدار خطي بسيط لدراسة العلاقة بين (EARN 2007) كمتغير مستقل، و(EARN 2008) كمتغير تابع. ونتيجة لعدم حدوث تغيرات جوهرية في متوسط عدد الأسهم المتداولة بالنسبة لمعظم مفردات عينة الدراسة، إلى جانب عدم توافر المعلومة الخاصة بعدد الأسهم المتداولة لسنة 2007 لبعض مفردات عينة الدراسة، فقد إعتمد الباحث في إختبار مدى إستمرارية الأرباح على دراسة العلاقة بين صافي الدخل قبل العناصر غير العادية والإستثنائية (IBX) لكل من سنتي 2007، و2008. وقد تبين أن معامل الإنحدار بين المتغيرين (IBX 2007)، و(IBX 2008) قد بلغ $\boldsymbol{\lambda_1}$= **0.031** حيث تمثل $\boldsymbol{\lambda_1}$ معامل الإنحدار في النموذج. وعلى الرغم من معنوية المعلمة $\boldsymbol{\lambda_1}$ أى أنها تختلف جوهرياً عن الصفر (حيث بلغت قيمة t المحسوبة المناظرة لها **3.33** بمستوى معنوية **0.002**) إلا أن قيمتها تقترب من الصفر، وهذا يعني أنه لا يوجد إستمرارية في الأرباح (ملحق رقم (9)).

كما أنه بالنظر إلى معامل التحديد **(R^2)** إتضح أنه يبلغ **14.6%**، وهذا يعني أن النسبة التي يفسرها المتغير المستقل (IBX 2007) من التغيرات التي تحدث في المتغير التابع (IBX 2008) تبلغ فقط **14.6%**، أما باقي التغيرات فإنها ترجع إلى عوامل أخرى. وبالنظر إلى تحليل التباين، وإعتماداً على إحصائية (F) والتي بلغت **11.10** بمستوى معنوية قدره **0.002**، يمكن القول بمعنوية نموذج الإنحدار ككل (ملحق رقم (9)).

ويرى الباحث أن عدم إستمرارية الأرباح من فترة لأخرى، بالإضافة إلى إنخفاض نسبة تفسير الأرباح الحالية للتغيرات التي تحدث في أرباح السنة التالية **(14.6%)** ــ رغم معنوية النموذج ككل ــ قد يرجع إلى العديد من العوامل والتى من أهمها إمكانية وجود متغيرات أخرى غير متضمنة في النموذج السابق، هذا بالإضافة إلى التأثير السلبي لإدارة الأرباح، والذي يؤدي إلى أن الأرباح الخاصة بأي فترة لا تعني بالضرورة إستمراريتها في الفترة أو الفترات التالية. فالأرباح التي تتسم بإنخفاض قدرتها على التنبؤ بكل من الأرباح والتدفقات النقدية للفترة التالية، والأرباح التي تنخفض درجة الإعتماد عليها في إتخاذ القرارات قد تتضمن أيضاً عدم الإستمرارية في المستقبل.

(4) نموذج الإنحدار والإرتباط بين ربحية السهم، والعائد السوقي للسهم

لإختبار مدى جودة أو منفعة الربح المحاسبي بالنسبة للمستثمرين، فقد تم إستخدام نموذج إنحدار خطي بسيط لدراسة العلاقة بين العائد السوقي للسهم كمتغير تابع، وربحية السهم **EPS** كمتغير مستقل. وقد تبين من تحليل التباين عدم معنوية نموذج الإنحدار ككل، حيث بلغت قيمة P-Value لإختبار (F) **0.214** وهى أكبر من مستوى المعنوية المقبول، مما يظهر عدم معنوية النموذج ككل. وإلى جانب ذلك، فقد تم إختبار معنوية معامل الإنحدار (ربحية السهم) عند مستوى معنوية **0.214** والذى يعني عدم معنوية ذلك المعامل وهذه نتيجة طبيعية لمثل هذا النموذج، كما أن معامل الإرتباط الخطي البسيط بين العائد السوقي للسهم وربحية السهم والذى بلغ **0.163** عند مستوى معنوية **0.214** غير معنوى أيضاً، وأخيراً فقد بلغ معامل التحديد **(R^2) 1%**. وهذا يعني عدم معنوية العلاقة (أي لا يوجد تأثير جوهري) بين العائد السوقي للسهم وربحية السهم (ملحق رقم (10)).

وبناء على ذلك، يرى الباحث أنه من خلال إستخدام المقاييس السابقة (القـــدرة التنبؤيـــة للأرباح، وإمكانية الإعتماد، ومدى إستمرارية الأرباح) قد اتضح أنه كلما زادت إدارة الأرباح – معبراً عنها بزيادة قيم DA_t – كلما أدى ذلك إلى إنخفاض قدرة الأرباح على التنبـــؤ بالأربـــاح والتدفقات النقدية التي تخص الفترات التالية، وإنخفاض درجة الإعتماد على الأرباح في إتخـــاذ القرارات، هذا بالإضافة على عدم إستمرارية الأرباح من فترة لأخرى، وبالتالي إنخفاض جودة الأرباح نتيجة ممارسات إدارة الأرباح من قبل إدارة المنشأة. كما تم تأييد ذلـــك، مـــن خـــلال إنخفاض جودة أو منفعة الربح المحاسبي كنتيجة لعدم معنوية الإرتباط بين كل من العائد السوقي للسهم وربحية السهم.

وبناءًا على ذلك، **يتم قبول الفرض الرابع، والقائل بأنه كلما كان هناك إدارة للأربـــاح، كلما إنخفضت جودة القوائم المالية.**

4-7 خلاصة الفصل

إستهدف هذا الفصل إختبار الفروض التي تم التوصل إليها فى الدراسة النظرية، وذلك في ظل بيئة الممارسة في جمهورية مصر العربية، لبيان مدى إتفاق النتائج، أوعدم إتفاقها مع مـــا توصلت إليه الدراسات السابقة. ولقد تم إستخدام نموذج الدراسة التطبيقية في تقدير مـــدى قيـــام الشركات محل الدراسة بإدارة الأرباح من خلال تقدير الإســـتحقاق الإختيـــاري (مؤشـــر إدارة الأرباح)، وأثر ذلك على جودة الأرباح عن طريق تحليل التقارير المالية لعينة مـــن الشـــركات المساهمة المقيدة ببورصة الأوراق المالية المصرية بالقاهرة والإسكندرية.

وتتضمن نتائج تطبيق هذا النموذج على عينة الدراسة إحدى ثلاث حالات هـــي: حـــدوث زيادة متعمدة في الأرباح، أو تخفيض متعمد في الأربـــاح، أو لا توجـــد إدارة للأربـــاح، هـــذا بالإضافة إلى تحديد مدى جودة القوائم المالية معبراً عنها بمقاييس جودة الأرباح، ومدى الإرتباط بين مؤشر إدارة الأرباح من ناحية وكل من دوافع إدارة الأرباح، وجودة الأرباح مـــن ناحيـــة أخرى. ويتكون نموذج الدراسة من ثلاثة أقسام هى: أهم الدوافع المرتبطـــة بـــإدارة الأربـــاح، والأداة التى تساعد فى إكتشاف إدارة الأرباح، وقياس جودة الأرباح من خلال قيـــاس القـــدرة التنبؤية للأرباح، ومدى إمكانية الإعتماد على المعلومات المحاسبية، وتقدير مـــدى إســـتمرارية الأرباح من فترة لأخرى، إلى جانب تحديد مدى الإرتباط بين العائد الســـوقي للســـهم وربحيـــة السهم.

ولقد ترتب على إختبار الفروض عدم قبول الفرض الأول، والقائل بأنه كلما كانت هنـــاك نظم للحوافز والمكافآت، كلما كان هناك إحتمال أكبر لإدارة الأرباح، بينما تم قبـــول الفـــرض الثاني، والقائل بوجود علاقة طردية بين شروط المديونية معبراً عنها بنسبتي الإلتزامات طويلة الأجل إلى حقوق الملكية، وإلى إجمالي الأصول من ناحية، وإدارة الأرباح من قبل إدارة المنشأة من ناحية أخرى. وبالإضافة إلى ذلك، فقد تم عدم قبول الفرض الثالث، والقائل بأنه كلما زادت التكاليف السياسية، كلما كان هناك إحتمال أكبر للتخفيض المتعمد فى الأرباح مـــن قبـــل إدارة المنشأة. وأخيراً، بإستخدام المقاييس المتعلقة بالقدرة التنبؤية للأرباح، وإمكانية الإعتماد، ومـــدى إستمرارية الأرباح، ومدى الإرتباط بين كل من العائد السوقي للسهم وربحية السهم تـــم قبـــول الفرض الرابع، والقائل بأنه كلما كان هناك إدارة للأرباح، كلما إنخفضت جودة القوائم المالية.

5.الفصل الخامس:
خلاصة البحث ونتائجه وتوصياته

5-1 مقدمة

يتناول هذا الفصل خلاصة ما قام به الباحث في هذا البحث، مع عرض لأهم النتائج التي توصل إليها البحث بشقيه النظري والتطبيقي، ثم إستعراض أهم التوصيات التي إنتهت إليها الدراسة، وأخيراً إقتراح بعض مجالات البحث التي يمكن إجراؤها مستقبلاً. وترتيباً على ما تقدم، سوف يتم تناول الجزئيات التالية:

5-2 خلاصة البحث.

5-3 نتائج البحث.

5-4 توصيات البحث.

5-5 مجالات البحث المقترحة.

5-2 خلاصة البحث

استهدف هذا البحث دراسة أثر ظاهرة إدارة الأرباح على جودة القوائم المالية، وذلك من خلال التعرف على الدوافع التي قد تحفز الإدارة على القيام بإحداث تأثيرات متعمدة على ربحية الشركة سواء بالمغالاة فيها، أو تخفيضها، أو تمهيدها تحقيقاً لأهداف ذاتية. كما تم استعراض أهم الأدوات أو المداخل المتعلقة بإدارة الأرباح، والمقاييس أو النماذج المستخدمة في إكتشاف إدارة الأرباح. ونظراً لأنه قد ترتب على إدارة الأرباح العديد من الآثار السلبية بالنسبة لمستخدمي المعلومات المحاسبية، بالإضافة إلى إنخفاض مصداقية القوائم المالية نتيجة عدم تمثيلها بصدق للمركز المالي، ونتيجة النشاط بالنسبة للشركات، فقد إستعرض البحث أهم المقاييس أو النماذج التي يمكن إستخدامها في قياس جودة القوائم المالية. وعلى الجانب الآخر، إستهدف البحث محاولة التوصل إلى نموذج يقوم بالربط بين دوافع إدارة الأرباح، ومؤشر إدارة الأرباح (الإستحقاق الإختيارى)، بالإضافة إلى دراسة أثر إدارة الأرباح على جودة هذه الأرباح بإعتبارها تمثل مقياساً بديلاً لجودة القوائم المالية، وذلك تمهيداً لتطبيق هذا النموذج على عينة من شركات المساهمة المقيدة ببورصة الأوراق المالية المصرية. وفي سبيل تحقيق أهداف البحث، **فقد إشتمل البحث بشقيه النظري والتطبيقي على خمسة فصول على النحو التالي:**

تناول الباحث في **الفصل الأول** الإطار العام للبحث، والذى تضمن مقدمة البحث، ومشكلته وهدفه، إلى جانب أهمية ومنهج وخطة البحث. أما **الفصل الثانى** فقد تناول فيه الباحث الإطـــار النظري الخاص بإدارة الأرباح، وذلك من خلال إستعراض العديد مـــن الجوانـــب، حيـــث تـــم التعرض لأهمية وإستخدامات الربح المحاسبي. وقد توصل الباحث إلى أن هنـــاك العديـــد مـــن الإستخدامات لرقم الربح لعل من أهمها تقييم أداء الإدارة، والتنبؤ بالتدفقات النقديـــة، وتحديـــد أسعار الأسهم، ووضع نظم الحوافز للإدارة والتي تستهدف تحفيز المديرين على بـــذل الجهـــد الكافي لتعظيم قيمة الشركة في مقابل الحصول على مكافآت مادية وغير مادية. كما يساهم الربح المحاسبي في صياغة شروط عقود المديونية والتي تستهدف وضع قيود من قبل الدائنين علـــى الإدارة فيما يتعلق بإتخاذ بعض القرارات الإستثمارية والتمويلية والتي قد يكون لها أثر ســـلبي على حقوق الدائنين. كما يتولد عن رقم الربح الكثير من المعلومـــات المفيـــدة فـــي مجـــالات الإستثمار وتخصيص الموارد، ومنفعة الإدارة، وتقدير درجة المخاطرة، وتحديد العائـــد علـــى الأسهم. ثم تناول الباحث بعد ذلك أهم الإنتقادات الموجهة إلى طريقة قياس الـــربح. وقـــد تـــم التوصل إلى إنخفاض المنفعة أو الجودة الخاصة بالأرباح المحاسبية كنتيجة لحدوث تأثير متعمد على عملية قياس الأرباح من جانب الإدارة والذى يؤدي إلى إنخفاض القوة التفسيرية للأربـــاح فى علاقتها بالعائد على الأسهم.

وبالإضافة إلى ذلك، فقد تناول الباحث فى هذا الفصل أيضـــاً ظـــاهرة إدارة الأربـــاح، والدوافع المتعلقة بهذه الظاهرة، والتى من أهمها نظم الحوافز والمكافآت، وشـــروط المديونيـــة، والتكاليف السياسية. كما أشار الباحث إلى وجود مدخلين لإدارة الأرباح هما، مـــدخل إســـتخدام المتغيرات الحقيقية (المدخل الحقيقى)، ومدخل إستخدام الطرق المحاسبية (المدخل المحاســـبى). وإلى جانب ذلك، فقد إستعرض هذا الفصل أهم الآثار المترتبة على إدارة الأرباح، فضلاً عـــن أهم المقاييس أو النماذج المتعلقة بإكتشاف إدارة الأرباح والتى من أهمهـــا: **نمـــوذج Healy (1985)، ونمـــوذج DeAngelo (1986)، ونمـــوذج Jones (1991)، ونمـــوذج Jones المعدل، ونموذج Dechow & Sloan (1991)، ونموذج Beneish (1999)**. كمـــا أشـــار الباحث فى هذا الفصل إلى أن جودة المعلومات تعني ما يتوافر في هذه المعلومات من مصداقية، وما تحققه من منفعة لمستخدميها، بالإضافة إلى أن تكون خالية من التحريف والتضليل، وأن تعد في ضوء مجموعة من المعايير القانونية، والرقابية، والمهنية، والفنية، إلى جانب تـــوافر الدقـــة

والملاءمة والفعالية والمساعدة على التنبؤ. ويمثل معياري الملاءمة، وإمكانية الإعتماد إلى جانب المتطلبات الفرعية لكل منهما ــ الصادرة عن الــ **FASB** ــ تلخيصاً وافياً لما يجب أن يتوافر في المعلومات المحاسبية. وأخيراً، فقد تضمن هذا الفصل إستعراض لأهم المقاييس أو النمــاذج التي يمكن إستخدامها في قياس جودة القوائم المالية، ومن أهمهــا: **نمــوذج (2005) Barua، ونموذج (2006) Verdi، ونموذج (2008) Yu&Sivaram، ونمــوذج .Givoly et al (2009)، ونموذج مدى الإرتباط بين العائد السوقي للسهم والربح المحاسبي.**

وقد توصل الباحث في الفصل الثانى إلى أن ظاهرة إدارة الأرباح يتم ممارستها من قبل الإدارة نتيجة لوجود العديد من الدوافع، وإن كان الدافع الخاص بنظم الحوافز والمكافآت يمثــل أكثر الدوافع تأثيراً، وهو فى نفس الوقت من أهم العوامل التى أدت إلى حدوث العديد من حالات الإفلاس لبعض الشركات الأمريكية في أوائل القرن الحالي. كما أن المدخل المستخدم في إدارة الأرباح غالباً ما يتمثل في إستخدام المتغيرات الحقيقية أو التحكم في توقيت حــدوث الأنشــطة والنفقات الإختيارية مثل الصيانة، والدعاية والإعلان، والبحوث والتطوير. أما المدخل الخــاص بإستخدام الطرق المحاسبية، فلم يعد ذا تأثير كبير نتيجة لوجود العديد من المعــايير المحاســبية التي تقنن إستخدامه، إلى جانب إمكانية إكتشاف التغييرات المتعمدة فــي الطــرق والتقــديرات المحاسبية من خلال لجنة المراجعة، والمراجع الخارجي. كما توصل الباحث أيضاً إلى وجــود العديد من المقاييس أو النماذج التي تساهم بشكل كبير في إكتشاف إدارة الأرباح، ومن ثم تحديد تلك الشركات التي تقوم بالتأثير المتعمد على رقم الأرباح. ولاشك أن النجاح في إكتشاف إدارة الأرباح وبالتالي الحد منها يساعد على زيادة جودة المعلومات المحاسبية، ومن ثم زيادة مصداقية القوائم المالية. وأخيراً، فقد توصل الباحث إلى أن هناك العديد من النماذج التي تســاعد علــى قياس جودة القوائم المالية بصفة عامة، وجودة الأرباح بصفة خاصة والتى تم إســتخدامها فــي الدراسة التطبيقية من البحث.

أما **الفصل الثالث**، فقد تناول فيه الباحث الدراسات السابقة في مجــالى إدارة الأربــاح وجودة القوائم المالية تمهيداً لإشتقاق فروض البحث. وقد تم تقسيم هذه الدراســات إلــى أربــع مجموعات. وقد تناولت المجموعة الأولى من الدراسات أثر نظم الحوافز على إدارة الأربــاح. وقد خلص الباحث من هذه الدراسات إلى وجود إتفاق ضمني فيما بينهــا علــى تــرجيح قيــام المديرين بالتأثير المتعمد على الأرباح المحاسبية بهدف تعظيم مكافآتهم. ويتم ذلك مــن خــلال

إحداث أثر إيجابي على الأرباح في حالة وقوعها بين الحدين الأدنى والأقصى لنظم الحوافز، بينما يتم إحداث أثر سلبي على الأرباح في حالة وقوعها أعلى من الحد الأقصى لنظم الحوافز. ومن الجدير بالذكر، أنه لم تتفق هذه الدراسات فيما بينها على قيام الإدارة بإحداث أثر سلبي على الأرباح إذا كانت أقل من الحد الأدنى لنظم الحوافز.

وبناءً على ما تقدم، تم إشتقاق الفرض الأول من فروض البحث، والذى يتضمن أنه "كلما كان هناك نظم للحوافز على أساس الربح المحاسبي، كلما كان هناك إحتمال أكبر لإدارة الأرباح من قبل إدارة المنشأة".

وقد تناولت المجموعة الثانية من الدراسات أثر شروط المديونية على إدارة الأرباح. وقد خلص الباحث من هذه الدراسات إلى أن عقود المديونية غالباً ما تتضمن مجموعة من القيود أو الشروط التي تهدف إلى الحد من أو تخفيض التعارض المحتمل في المصالح بين الدائنين والملاك. وتعطي هذه الشروط الحق للدائنين في طلب السداد المبكر للقرض في حالة عدم تحقيق الشركة للحد الأدنى المتفق عليه في صورة أرقام أو معلومات محاسبية معينة. كما أنه يمكن تقسيم شروط المديونية إلى نوعين أولهما يطلق عليه "**شروط سالبة**"، وهي تهدف إلى الحد من قدرة المديرين على اتخاذ إجراءات من شأنها تحويل الثروة من الدائنين إلى الملاك، ومثال ذلك، القيود الخاصة بتوزيعات الأرباح، أو الحصول على قروض جديدة. وثانيهما يطلق عليه "**شروط موجبة**"، والتى تهدف إلى زيادة درجة الأمان بالنسبة للدائنين، مثل القيود على رأس المال العامل، ومعدل تغطية الفوائد، وصافي قيمة الشركة. وقد توصل الباحث إلى أنه كلما زادت نسبة الديون إلى إجمالي الأصول أو إلى حقوق الملكية، كلما زادت إمكانية قيام المديرين بإستخدام مداخل إدارة الأرباح والتي تؤدي إلى زيادة صافى الدخل.

وبناءً على ما تقدم، تم إشتقاق الفرض الثاني من فروض البحث، والذى يتضمن أنه "كلما كانت هناك شروط مديونية، كلما كان هناك إحتمال أكبر لإدارة الأرباح من قبل إدارة المنشأة".

أما المجموعة الثالثة من الدراسات، فقد تناولت أثر العديد من الدوافع الأخرى بخلاف نظم الحوافز والمكافآت، وشروط المديونية على قيام المديرين بإدارة الأرباح. وقد خلص الباحث من هذه الدراسات إلى أنه في ظل الظروف التي تكون فيها الشركة ذات الأرباح المرتفعة محلاً لإهتمام الرأي العام والهيئات الحكومية والسياسية، يزداد إحتمال قيام إدارة هذه الشركة بإدارة

الأرباح بقصد تدنيتها، وذلك لتخفيض التكاليف السياسية وما يرتبط بها من تكلفة كالضرائب الإضافية، والتعريفات الجمركية، ووجود رقابة حكومية على أسعار المنتجات، أو ما يطلق عليه "دافع التكاليف السياسية". كما توصل الباحث أيضاً إلى وجود دوافع أخرى لإدارة الأرباح ومنها النشاط التجاري للمديرين في أسهم وسندات الشركات التي يديرونها، والتغييرات غير الروتينية للإدارة العليا، وإدارة الأرباح في الفترة أو الفترات التي تسبق عرض الشركة للبيع، ووجود إختلاف بين الأرباح الفعلية والأرباح المتنبأ بها، وإدارة الأرباح عند عرض الشركة الخاصة إلى الإكتتاب العام، أو تحول الشركة ذات الملكية الخاصة إلى شركة مساهمة، هذا بالإضافة إلى إدارة الأرباح كنتيجة للتهديد بشطب قيد الشركة من بورصة الأوراق المالية. ونتيجة لإمكانية قياس التكاليف السياسية وتوافر العديد من الدراسات الخاصة بها، فى الوقت الذى لم تتوافر فيه المقاييس اللازمة لإختبار الدوافع الأخرى فى ظل الدراسات المتاحة، فقد تم التركيز على دافع التكاليف السياسية كموضوع للفرض الثالث من البحث.

وبناء على ما تقدم، تم إشتقاق الفرض الثالث من فروض البحث، والذى يتضمن أنه "كلما زادت التكاليف السياسية، كلما كان هناك إحتمال أكبر للتخفيض المتعمد فى الأرباح من قبل إدارة المنشأة".

وقد تناولت المجموعة الرابعة من الدراسات أثر إدارة الأرباح على جودة القوائم المالية. وقد توصل الباحث من هذه الدراسات إلى أن هناك العديد من المقاييس المتعلقة بجودة القوائم المالية ومنها مقاييس جودة الأرباح، وجودة المستحقات، ومدى التحفظ في القوائم المالية، وجودة التقرير المالي. ونظراً لتعدد الدراسات التي تناولت المقاييس المختلفة لجودة الأرباح، فقد تم إعتبار مقاييس جودة الأرباح بمثابة مقياس تقريبي لجودة القوائم المالية. كما توصل الباحث إلى أن هناك إتفاقاً فيما بين هذه الدراسات حول الأثر السلبي لإدارة الأرباح على جودة الأرباح، ومن ثم على جودة القوائم المالية وما تتضمنه من معلومات محاسبية. وقد أيد العديد من هذه الدراسات دور بعض الآليات وخاصة الدور الذي يقوم به مجلس الإدارة، وأعضاء لجنة المراجعة في مواجهة ظاهرة إدارة الأرباح، ومن ثم زيادة جودة القوائم المالية.

وبناءً على ما تقدم، تم إشتقاق الفرض الرابع من فروض البحث، والذى يتضمن أنه "كلما كان هناك إدارة للأرباح، كلما إنخفضت جودة القوائم المالية".

أما **الفصل الرابع** فقد تناول فيه الباحث الدراسة التطبيقية، والتـــي إســـتهدفت إختبـــار الفروض التي تم إشتقاقها في الجزء النظري من البحث، وذلك في ظل بيئـــة الممارســـة فـــي جمهورية مصر العربية ومدى تمشى النتائج التى تم التوصل إليها مع ما توصلت إليه الدراسات السابقة. وقد تم صياغة نموذج الدراسة لإستخدامه فى إختبار فروض البحث. ويتضمن النموذج ثلاثة أقسام رئيسية، حيث يختص **القسم الأول** بتناول أهم الدوافع المرتبطة بإدارة الأرباح والتي تتمثل في وجود نظم الحوافز والمكافآت الخاصة بالإدارة والتي تعتمد على رقم صـــافي الـــربح المنشور بالقوائم المالية، بالإضافة إلى شروط المديونية والتي يلجأ إليها الدائنون كأداة للحفـــاظ على مصالحهم وأموالهم بالشركة المقترضة، هذا إلى جانب التكاليف السياسية والتي تتمثل فـــي الأعباء التي تتحملها الشركة نتيجة التصرفات التي قد تتخذها الحكومة أو المجتمع تجاهها فـــي حالة وجود مؤشرات إحتكار، أو إفلاس لدى هذه الشركة. **أما القسم الثاني** من نموذج الدراســـة فيتناول الكيفية التي سيتم بها إكتشاف إدارة الأرباح فى الشركات محل الدراسة، والذى ســـوف يعتمد على إستخدام نموذج جونز المعدل**{Modified Jones (1991)}**.

ويتناول **القسم الثالـــث** قياس جودة الأرباح من خلال أربعة أبعاد هي: القـــدرة التنبؤيـــة للأرباح الخاصة بالفترة الحالية فيما يتعلق بالتنبؤ بكل من الأرباح والتدفقات النقديـــة الخاصـــة بالفترة التالية، ومدى إمكانية الإعتماد على المعلومات المحاسبية من خلال قياس المستحقات غير العادية، وتقدير مدى إستمرارية الأرباح من خلال فحص العلاقة بين الأرباح الخاصة بـــالفترة الحالية والسابقة، هذا بالإضافة إلى قياس مدى الإرتباط بين ربحية السهم والعائد السوقي للسهم لتحديد مدى جودة أو منفعة الربح المحاسبي بالنسبة للمستثمرين. وبتطبيق هذا النمـــوذج علـــى عينة من 60 شركة من الشركات المقيدة ببورصة الأوراق المالية المصرية أمكن إختبار فروض البحث. وقد توصلت الدراسة إلى قبول الفرض الثاني "فرض شروط المديونية"، والفرض الرابع "أثر إدارة الأرباح على جودة القوائم المالية"، بينما لم يتم قبول الفـــرض الأول "فـــرض نظـــم الحوافز والمكافآت"، والفرض الثالث " فرض التكاليف السياسية".

وأخيراً، فقد تناول الباحث فى **الفصل الخامس** خلاصة ونتـــائج البحـــث وتوصـــياته، ومجالات البحث المقترحة مستقبلاً.

5-3 نتائج البحث

أسفرت الدراسة في البحث بشقيه النظري، والتطبيقي عن مجموعة من النتائج الهامـــة، والتي يمكن إيجازها فيما يلي:

5-3-1 نتائج الدراسة النظرية

1 -أن عدم تماثل المعلومات بين الإدارة والأطراف ذات المصلحة بالشركة، وتعارض المصالح بين الإدارة والملاك قد أظهرا الحاجة إلى ضرورة توافر مقياس داخلي لأداء الشركة يـــتم التقرير عنه بشكل دوري بما يساعد على تقييم أداء الإدارة وتحديد مكافآتها، بالإضافة إلـــى إجراء التعاقد أو إعادة التعاقد مع الإدارة من عدمه. وقد أوضـــحت الدراســـات أن الـــربح المحاسبي والذي يتم إحتسابه وفقاً لأساس الإستحقاق المحاسبي يمثل أحـــد مقـــاييس الأداء الهامة. إذ أنه يمثل مقياساً مختصراً لتقييم الأداء بالنسبة لقطاع عـــريض مـــن مســـتخدمي القوائم المالية، وما تتضمنه من معلومات محاسبية، خاصة وأن مقياس صافي المتحصلات النقدية لا يؤدي إلى تحقيق المقابلة السليمة بين إيرادات ومصروفات الفترة مما يشير إلـــى عدم ملائمته في تقييم أداء الشركات.

2 -أن القوة التفسيرية للربح المحاسبي بالنسبة للتغيرات في العائد السوقي للأسهم تمثل مقياســـاً هاماً لمنفعة الربح للمستثمرين. وتقاس القوة التفسيرية للربح المحاسبي بالنسبة للتغيرات في العائد السوقي للأسهم عن طريق تحديد معامل التحديد **(R^2)** لنموذج إنحدار العائد الســـوقي أو التغير فيه كمتغير تابع على الربح المحاسبي أو التغيرات فيه كمتغير مســـتقل. ويـــؤدي التأثير المتعمد على رقم الربح المحاسبي من جانب الإدارة إلى إنخفاض **(R^2)**، وبالتـــالى إنخفاض منفعة الربح المحاسبى للمستثمرين. ويلاحظ أن سعي الإدارة إلى تعظيم منفعتهـــا الذاتية والتي تتمثل في الحوافز والمكافآت التي تعتمد على الأرباح الواردة بالقوائم الماليـــة، قد يجعلها تقوم بالمبالغة المتعمدة في رقم الأرباح المفصح عنها إذا كان مســـتوى الأربـــاح واقعاً بين الحدين الأدنى والأقصى لنظم الحوافز. وقد تقوم الإدارة بإحداث تخفيض متعمـــد في رقم الأرباح إذا زادت الأرباح عن الحد الأقصى لنظم الحوافز لأن الزيادة في الأربـــاح لن يقابلها زيادة في المكافآت، كما يمكن حدوث التخفيض المتعمد في الأرباح إذا إنخفـــض مستوى الربح بشكل كبير عن الحد الأدنى لنظم الحوافز أملاً في تعظـــيم المكافـــآت فـــي

الفترات التالية. ومن الملاحظ أن تأثير الإدارة على رقم الربح أياً كان شكل وهـدف هـذا التأثير يؤدي إلى عدم تمثيل الأرباح للأداء الحقيقي للشركة، ومن ثم إنخفاض منفعة الربح المحاسبي لمستخدميه.

3 -أن هناك خطاً فاصلاً بين كل من إدارة الأرباح، والتلاعب المحاسبي رغم أن كلاهما غير مقبول على الأقل من الناحية الأخلاقية. إذ يمكن أن تتم إدارة الأرباح بما يتفق مع المبادىء المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً، كما فى حالة تدخل الإدارة في إختيار الطـرق والتقـديرات المحاسبية، والمبالغة أو التقدير الأقل للمخصصات. وكذلك، قد تتم إدارة الأرباح من خلال الأنشطة الحقيقية، ومثال ذلك تعجيل أو تأخير توقيـت حـدوث المبيعـات والمشـتريات، والنفقات الإختيارية كالبحوث والتطوير، والدعاية والإعلان، والصـيانة. أمـا التلاعـب المحاسبي، فيتم بالخروج عن المبادىء المحاسبية المقبولة قبولاً عاماً، كما هو الحال عنـد تسجيل المبيعات قبل تحققها، أو تسجيل مبيعات (أو مشتريات) وهمية، والمبالغة في قيمـة المخزون من خلال تسجيل وهمي لبضاعة في المخازن بهدف المبالغة في قيمة الأصـول، وتخفيض تكلفة البضاعة المباعة، وبالتالي المبالغة في رقم الربح.

4 -أنه يمكن أن تتم إدارة الأرباح من خلال مدخلين هما: إستخدام متغيرات حقيقية (المـدخل الحقيقي)، أوإستخدام وسائل محاسبية (المدخل المحاسبي). ففي ظل المدخل الحقيقي يمكـن للإدارة التأثير في رقم الربح المفصح عنه من خلال التحكم في توقيـت حـدوث بعـض الأنشطة سواء كانت متعلقة بالعمليات أو الإستثمار، وذلك بتأجيل عمليات مالية لسنة تالية، أو تقديم عمليات كان ينبغي حدوثها في سنة تالية. أما في ظل المدخل المحاسبي، فتعتمـد الإدارة على حريتها في إختيار أو تغيير السياسات والتقديرات المحاسبية، هذا إلى جانـب القيام بإعادة تبويب المعلومات المحاسبية في قائمة الدخل بالطريقة التي تحقـق أهـدافها. ويلاحظ أن المعايير المحاسبية، والإرشادات المهنية قد وضعت ضوابط للإفصاح عن أثـر التغييرات المحاسبية حتى لا يضلل مستخدموا المعلومات المحاسبية، بالإضافة إلى توضيح كيفية تبويب عناصر القوائم المالية بطريقة موحدة. وبالتالى يمكن القول بأن إدارة الأرباح من خلال إستخدام المتغيرات الحقيقية (المدخل الحقيقي) تمثل الشكل الأكثر إنتشاراً. ويرجع ذلك إلى إمكانية قيام الإدارة بإحداث الأثر المرغوب فيه على رقم الربح، بالإضافة إلى أن

إكتشاف مثل هذه التأثيرات ليس من السهولة بمكان مقارنة بأساليب المدخل المحاسبي في إدارة الأرباح.

5 -أن هناك العديد من المقاييس أو النماذج المتعلقة بإكتشاف إدارة الأرباح. وتقوم هذه النماذج على أساس إمكانية قيام الإدارة بالتحكم في تطبيق أساس الإستحقاق تحقيقاً لمصلحة ذاتية. ويمكن تعريف الربح الناتج عن الإستحقاق المحاسبي (أو ما يطلق عليه الإستحقاق الإجمالى) على أنه الفرق بين صافي الربح قبل البنود غير العادية والإستثنائية، والتدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية. ويتكون الإستحقاق المحاسبي [**الإستحقاق الإجمالي Total Accruals**] من شقين هما: **الإستحقاق الإختياري Discretionary Accruals** والذي يمثل تحكم الإدارة في تطبيق أساس الإستحقاق بصورة إنتهازية. أما الشق الثاني فيتمثل في **الإستحقاق غير الإختياري Nondiscretionary Accruals** والذي يمثل إستخدام أساس الإستحقاق بشكل طبيعي لمقابلة الإيرادات والمصروفات. وبناءً على ذلك، تتمثل خطوات إكتشاف إدارة الأرباح في ثلاث خطوات، أولها، إحتساب الإستحقاق الإجمالي بإستخدام مدخل الميزانية العمومية، أو مدخل التدفقات النقدية. وثانيها، تقدير الإستحقاق غير الإختياري بإستخدام أحد النماذج المخصصة لذلك، ومثال ذلك، **نموذج Healy (1985)، ونموذج DeAngelo (1986)، ونموذج Jones (1991)، ونموذج Jones المعدل**. وثالثها، إحتساب الإستحقاق الإختياري، والذي يشير إلى المبالغة أو التخفيض المتعمد في الأرباح، أو عدم وجود إدارة للأرباح وذلك من خلال الفرق بين الإستحقاق الإجمالي والإستحقاق غير الإختياري.

6 -يتسم النموذج الذى تم التوصل إليه من خلال هذا البحث بقدرته على إكتشاف إدارة الأرباح، والتعرف على أثر بعض الدوافع على إدارة الأرباح، بالإضافة إلى قياس أثر إدارة الأرباح على جودة القوائم المالية. وكذلك، أظهرت الدراسة التطبيقية إمكانية تطبيق هذا النموذج فى بيئة الأعمال المصرية.

7 -أنه يمكن إرجاع إنخفاض جودة المعلومات المحاسبية إلى ثلاثة عوامل، **أولها**، عدم التطبيق السليم أو تجاهل المبادىء المحاسبية والتي تستهدف في الأساس الحفاظ على هذه الجودة وتحسينها، ومن أمثلة ذلك، تعجيل الإعتراف بالإيرادات في الفترة الحالية، والمبالغة (أو التخفيض) في تكوين المخصصات، وتأجيل تسجيل بعض العمليات التي تخص الفترة

الحالية إلى الفترة التالية أو العكس، وغيرها من الممارسات التي تمثل خروجاً عن التطبيق السليم لمبادىء الإعتراف بالإيراد ومقابلة الإيرادات والمصروفات. **وثانيها**، توافر العديد من البدائل المحاسبية لمعالجة بعض الأحداث الإقتصادية. ورغم أن ذلك يستهدف أساساً توفير المرونة في الأداء المحاسبي، إلا أن بعض المديرين قد يقوموا بالإختيار غير السليم عن عمد أو غير عمد للبديل المحاسبي غير الملائم، ومن ثم التأثير سلباً على جودة المعلومات المحاسبية. **وثالثها**، تعارض المصالح بين العديد من الأطراف مثل الإدارة والملاك والمراجعين والمنظمين، مما يؤدي إلى عدم الإتفاق حول ما يجب أن يكون عليه الأداء المحاسبي الجيد خاصة فى ظل رغبة كل طرف من الأطراف السابقة في مستوى معين من الجودة يتفق مع الهدف المرغوب تحقيقه.

8 -أنه رغم المنافع قصيرة الأجل التي قد تتولد عن إدارة الأرباح، إلا أنها تؤدي إلى العديد من المشاكل في الأجل الطويل، والتى من أهمها أربع مشاكل: أولها، إنخفاض قيمة الشركة، حيث أن تعجيل الإيرادات قد يتطلب بيع المنتجات بشروط غير ملائمة، كما أن تأجيل النفقات الإختيارية مثل الصيانة، والبحوث والتطوير، والدعاية والإعلان، ونفقات تدريب العاملين قد يؤدي إلى كثرة أعطال الآلات، وخسارة حصة الشركة في السوق، وإنخفاض الإنتاجية. وثانيها، تلاشي المعايير الأخلاقية، حيث أن إدارة الأرباح قد تشجع العاملين على إخفاء الأداء الحقيقي، والقيام بالتلاعب، وإرتكاب مخالفات جوهرية في القوائم المالية. وثالثها، إخفاء مشاكل الإدارة التشغيلية، حيث أن إدارة الأرباح قد تمتد إلى الإدارة التشغيلية (الإدارة الدنيا) بما يؤدي إلى إخفاء مشاكل التشغيل عن الإدارة العليا، ومن ثم تظل الأخطاء والمشاكل دون تصحيح بما يؤدي إلى تفاقم آثارها. ورابعها، إمكانية تعرض الشركة للعقوبات الإقتصادية، وإعادة إعداد القوائم المالية بما يؤدي إلى فقدان المصداقية في إدارة هذه الشركة، وتجنب الإستثمار فيها.

9 -أن السنوات الأخيرة قد شهدت المزيد من الإهتمام بموضوع جودة القوائم المالية وذلك من قبل الباحثين، والجهات المعنية بمهنة المحاسبة والمراجعة. ولعل هذا الإهتمام يرجع بدرجة كبيرة إلى الإنهيارات المالية لكبرى الشركات الأمريكية بسبب التلاعب في الأرقام المحاسبية، أو قيامها بإدارة الأرباح في أوائل القرن الحالي. وقد أيد العديد من الدراسات أنه كلما زادت جودة القوائم المالية، كلما أدى ذلك إلى تحقيق العديد من المنافع كزيادة كفاءة

الإستثمار والناتج عن تخفيض عدم تماثل المعلومات بين إدارة الشركة والمستثمرين، وتخفيض تكلفة التمويل بالنسبة للشركة، إلى جانب تخفيض تكلفة الوكالة والمتمثلة في تخفيض تكلفة الرقابة والإشراف على أداء الإدارة من قبل حملة الأسهم أو المستثمرين، هذا بالإضافة إلى زيادة درجة الثقة من جانب مستخدمي المعلومات المحاسبية فيما تتضمنه هذه القوائم من معلومات، ومن ثم زيادة كفاءة عملية إتخاذ القرارات، والتخصيص الأمثل للموارد بين الإستثمارات المختلفة. ولقد أوضحت الدراسات أن هناك العديد من المقاييس أو النماذج المتعلقة بجودة القوائم المالية، والتي تهتم بقياس جودة الأرباح، وجودة المستحقات، ومدى التحفظ في التقرير المالي للشركة، وجودة التقرير المالي. ومن أمثلة هذه النماذج، **نموذج (2005) Barua، ونموذج (2006) Verdi، ونموذج Yu&Sivaram (2008)، ونموذج (2009) .Givoly et al ، بالإضافة إلى نموذج الإرتباط بين العائد السوقي للسهم والربح المحاسبي.**

10 - أن وجود نظم للحوافز والمكافآت، إلى جانب شروط المديونية من قبل الدائنين، بالإضافة إلى دوافع أخرى مثل التكاليف السياسية، والنشاط التجاري للمديرين في أسهم وسندات الشركة التي يديرونها، وإصدار التنبؤات السنوية للأرباح، وعرض الشركة للبيع، والتهديد بشطب قيد الشركة من البورصة كلها تمثل عوامل تزيد من دافعية المديرين للقيام بإدارة الأرباح تحقيقاً لأهداف معينة. وتؤدي إدارة الأرباح إلى التأثير سلباً على جودة المعلومات المحاسبية، أو جودة الأرباح المتضمنة في القوائم المالية.

5-3-2 نتائج الدراسة التطبيقية

1 ـ من خلال إحتساب مؤشر الإستحقاق الإختيارى **(DA_t)** لعينة الدراسة، إتضح أن أقصى قيمة لهذا المؤشر تبلغ **0.87**، كما بلغت أدنى قيمة **-0.38**، بينما بلغ متوسط **(DA_t)** لمفردات العينة **0.1679** وقد تبين أن عدد الشركات التى يوجد لديها مبالغة فى الأرباح فى عينة الدراسة تبلغ **44** شركة بنسبة **73%**، بينما بلغت الشركات التى يوجد لديها تخفيض فى الأرباح **10** شركات بنسبة **17%**، أما الشركات التى لا يوجد لديها إدارة للأرباح فقد بلغت **6** شركات بنسبة **10%**.

2 ــ وفقاً لأحكام القانون رقم (159) لسنة 1981، والمعدل بالقانون رقم (3) لسنة 1998، وقانون سوق رأس المال رقم (95) لسنة 1992 ولائحته التنفيذية، فإن عقد تأسيس الشركات المساهمة المصرية يتضمن أنه بعد إقتطاع نسبة معينة من صافي الربح لتكوين الإحتياطي القانوني، ونسبة أخرى لتوزيع حصة أولى من الأرباح على المساهمين، فإنه يتم تحديد نسبة معينة على الأكثر من المتبقي من صافي الربح لمكافأة أعضاء مجلس الإدارة. ويتضح من ذلك أن الواقع العملي يتضمن تحديد حد أقصى من الحوافز أو المكافآت دون الأخذ بنظم الحوافز التي تشتمل على حد أقصى وحد أدنى من المكافآت. ومن خلال إفتراض أن درجة تشتت أو تركيز الملكية تمثل مقياساً بديلاً للحوافز أو المكافآت، تم التوصل إلى رفض الفرض القائل بأنه كلما كانت هناك نظم للحوافز والمكافآت، كلما كان هناك إحتمال أكبر لإدارة الأرباح. إذ توصلت المقاييس المتعلقة بنسب تركيز الملكية، ومتوسط عدد الأسهم لكل مساهم إلى وجود علاقة إرتباط طردية بين درجة تركيز الملكية ومستوى أو مؤشر إدارة الأرباح DA_t، أو أن درجة تركيز الملكية تزيد معنوياً من درجة إدارة الأرباح.

3 ــ نتيجة لصعوبة توفير معلومات تفصيلية عن عقود المديونية الفعلية وما تتضمنه من شروط للمديونية، فقد دفع ذلك العديد من الدراسات إلى إفتراض وجود علاقة طردية بين نسبة الإلتزامات طويلة الأجل إلى إجمالي الأصول أو إلى حقوق الملكية من ناحية، ومدى إقتراب الشركة من مخالفة شروط المديونية، ومن ثم لجوء الإدارة إلى ممارسات إدارة الأرباح من ناحية أخرى. ومن خلال دراسة مدى الإرتباط بين نسبة الإلتزامات طويلة الأجل إلى إجمالي الأصول **D/A**، ومؤشر إدارة الأرباح $\mathbf{DA_t}$، تم التوصل إلى وجود علاقة إرتباط طردية بينهما، حيث بلغ معامل الإرتباط بين $\mathbf{DA_t}$، و **D/A 0.744** بمستوى معنوية **0.000** كما أنه عند دراسة مدى الإرتباط بين نسبة الإلتزامات طويلة الأجل إلى حقوق الملكية **D/OE** ، ومؤشر إدارة الأرباح $\mathbf{DA_t}$، تم التوصل إلى وجود علاقة إرتباط طردية بينهما أيضاً، حيث بلغ معامل الإرتباط بين $\mathbf{DA_t}$ ، **D/OE 0.579** بمستوى معنوية قدره **0.000** وبناءً على ذلك، فقد تم قبول الفرض القائل بأنه كلما كان هناك شروط مديونية معبراً عنها بنسبتي الإلتزامات طويلة الأجل إلى حقوق الملكية، وإلى إجمالي الأصول، كلما كان هناك إحتمال أكبر لإدارة الأرباح.

4 ــ تم تناول أثر التكاليف السياسية على إدارة الأرباح من خلال الإعتماد على حجم الشركة مقاساً بإجمالي الأصول كمتغير أساسي، حيث يفترض أن الشركات كبيرة الحجم تكون أكثر

حساسية وعرضة للتدخل الحكومي مقارنة بالشركات صغيرة الحجم، وهو ما قد يدفع إدارة الشركات الكبيرة إلى التأثير المتعمد على الأرباح المحاسبية بهدف تدنيتها تجنباً لتحمل التكاليف السياسية. ومن خلال إختبار مدى الإرتباط بين متوسط إجمالي الأصول للشركة **A.A** ، ومؤشر إدارة الأرباح **DA_t**، تم التوصل إلى وجود علاقة إرتباط طردية، حيث بلغ معامل الإرتباط بين متوسط أصول الشركة **A.A** ومؤشر إدارة الأرباح **DA_t 0.308** بمستوى معنوية قدره **0.017**. وهذا يعنى أن زيادة حجم الشركة تؤدى إلى المغالاة فى الأرباح التى يتم الإفصاح عنها وليس تدنيتها. وبناءاً على ذلك، فقد تم رفض الفرض القائل بأنه كلما زادت التكاليف السياسية، كلما كان هناك إحتمال أكبر للتخفيض المتعمد في الأرباح من قبل إدارة المنشأة.

5 ــ لدراسة العلاقة بين إدارة الأرباح وجودة القوائم المالية، ونتيجة لتعدد مقاييس جودة هذه القوائم من ناحية، إلى جانب تعدد الدراسات والمقاييس المتعلقة بجودة الأرباح من ناحية أخرى، فقد تم التركيز على جودة الأرباح بإعتبارها تمثل مقياساً بديلاً لجودة القوائم المالية. ولقياس جودة الأرباح فقد تم استخدام أربعة مقاييس فرعية، أولها، القدرة التنبؤية للأرباح من خلال دراسة العلاقة بين الأرباح المتعلقة بالفترة الحالية من ناحية والأرباح وكذلك التدفقات النقدية المتعلقة بالفترة التالية. وثانيها، إمكانية الإعتماد على المعلومات أو الأرباح المحاسبية. ومن خلال إحتساب معامل الإرتباط بين مؤشر إدارة الأرباح **DA_t**، وقيمة بواقي النموذج **Residuals** فى ظل نموذج القدرة التنبؤية للأرباح، ونموذج إمكانية الإعتماد إتضح وجود علاقة طردية بين كل من **Residuals** و **DA_t**. وهذا يعني أنه كلما زادت إدارة الأرباح ــ معبراً عنها بزيادة **DA_t** ــ فإن ذلك يؤدي إلى زيادة قيمة بواقي النموذج **Residuals**، وبالتالي تنخفض القدرة التنبؤية لأرباح السنة الحالية في التنبؤ بأرباح، أو التدفقات النقدية للسنة التالية، وكذلك تنخفض درجة إمكانية الإعتماد على المعلومات أو الأرباح المحاسبية. أما ثالث المقاييس الخاصة بجودة الأرباح فتتمثل في تقدير مدى إستمرارية الأرباح، وذلك من خلال فحص العلاقة بين أرباح الفترة الحالية والسابقة. وبقياس معامل الإنحدار بين أرباح السنة الحالية والسابقة، تم التوصل إلى أن قيمة معامل الإنحدار λ_1 تقترب من الصفر، مما يعني وجود عدم إستمرارية للأرباح من فترة لأخرى. وأخيراً، تضمنت مقاييس جودة الأرباح دراسة العلاقة بين العائد السوقي للسهم، والربح المحاسبي بغرض تحديد جودة أو منفعة الربح المحاسبي بالنسبة للمستثمرين. وقد تم التوصل إلى عدم معنوية معامل الإرتباط بين المتغيرين، أي أنه لا يوجد

تأثير جوهري للربح المحاسبى على العائد السوقى للسهم. وبناءً على ذلك، تم قبول الفرض القائل بأنه كلما كان هناك إدارة للأرباح، كلما إنخفضت جودة القوائم المالية.

4-5 توصيات البحث

بعد إستعراض خلاصة البحث، ونتائجه بشقيه النظري والتطبيقي، وفي ضوء مشكلة البحث وهدفه، يوصي الباحث بما يلي:

1 -يمكن للهيئة العامة للرقابة المالية والتي تم إنشائها مؤخراً بموجب القانون رقم (10) لسنة 2009 بغرض تنظيم الرقابة على الأسواق والأدوات المالية غير المصرفية ــ والتي حلت محل الهيئة العامة لسوق المال ــ تحديد بعض المتخصصين لديها ممن يتوافر فيهم الخبرات المالية للقيام بإستخدام نموذج الدراسة بالنسبة للشركات المصرية المقيدة بسوق رأس المال بغرض تصنيفها إلى شركات تقوم بإدارة الأرباح من عدمه تمهيداً لإتخاذ العقوبات المناسبة. وبناءً على ذلك، يمكن للهيئة العامة للرقابة المالية إيقاف التراخيص بمزاولة النشاط لفترة معينة، أو سحب التراخيص نهائياً من الشركات التي تصنف بقيامها بإدارة الأرباح. ويمكن أن تصل هذه العقوبات إلى منع المديرين الذين يكتشف قيامهم بإدارة الأرباح من مزاولة العمل فى مجال الإدارة.

2 -إمكانية الإستعانة بنموذج الدراسة التطبيقية بواسطة لجان المراجعة بالشركات وأعضاء مجلس الإدارة الذين تتوافر لديهم الخبرات المالية بهدف التعرف على مدى قيام الإدارة التنفيذية بإدارة الأرباح، وماهية الدوافع التي تؤدي إلى ذلك، وأثر هذه الممارسات على جودة القوائم المالية، ومن ثم إتخاذ الإجراءات التصحيحية اللازمة.

3 -يمكن للمراجع الخارجي الإستفادة من نموذج الدراسة التطبيقية فيما يخص مدى قيام إدارة الشركة محل المراجعة بإدارة الأرباح، إلى جانب دوافع وهدف الإدارة من القيام بذلك. ويمكن للمراجع الخارجي وضع ذلك في الإعتبار عند تحديد نطاق الفحص، بالإضافة إلى التركيز على تلك العوامل التي تم إستخدامها من قبل الإدارة بغية إدارة الأرباح سواء من خلال تغيير بعض السياسات أو التقديرات المحاسبية، أو التحكم في حدوث بعض العمليات والنفقات الإختيارية وخاصة في الربع الأخير من السنة.

4 - ضرورة إقامة عدد من الدورات التدريبية للمحاسبين والمراجعين بشكل دوري، وذلك بهدف ترسيخ قواعد وآداب سلوك المهنة. وكذلك، العمل على نشر القيم والمبادىء الدينيـــة التـــي تعتبر أفضل آلية لمواجهة أي سلوك غير مرغوب فيه. وبناءً على ذلك، فإن الإلتزام بحديث رسول الله صلى الله عليه وسلم "من غشنا فليس منا"، بالإضافة إلى الإلتزام بمبادىء وقواعد الشريعة الإسلامية كفيل بالحد من ممارسات إدارة الأرباح، وزيادة مصـــداقية المعلومـــات المحاسبية.

5 - ضرورة ألا تعتمد نظم الحوافز والمكافآت على رقم الربح المحاسبي وحـــده، حيـــث أنـــه عرضة لإحداث تأثيرات متعمدة من جانب الإدارة تحقيقاً لمصلحتها الذاتية. ويمكن أن تـــتم مكافأة المديرين على أساس ما تحقق من الأداء المستهدف ووفقاً لمجموعة من المؤشـــرات المالية وغير المالية. ومن أمثلة المؤشرات المالية صافي الربح من العمليات، ومعدل النمو في المبيعات، والعائد على حقوق الملكية، والتدفقات النقدية من الأنشطة التشـــغيلية، بينمـــا تتضمن المؤشرات غير المالية مدى رضا العملاء عن دورة التســـليم، وجـــودة المنـــتج أو الخدمة، والتكلفة، إلى جانب مؤشرات عمليات التطوير والإبتكار في شكل المنتج.

6 - من النماذج المتعلقة بإدارة الأرباح، والتي يعتقد الباحث بأهميتها وإمكانية إستخدامها بشكل مبدئى، أو بجانب نموذج الدراسة ما يعرف بنموذج **Beneish (1999)**، والذي يطلق عليه نموذج "مؤشر أو إحتمال التحكم فى الأربـــاح" **Manipulation Score (M-Score)**. ويتسم هذا النموذج بسهولة إستخدامه، بالإضافة إلى قدرته على تقدير إحتمال إدارة الأرباح، كما يعمل هذا النموذج على تدنية خطأ القياس من خلال إعتماده على إستخدام ثماني نســـب مئوية متنوعة تتضمن الإستحقاق الإجمالي، وذلك بهدف إكتشاف التحريفات المتعلقة بالقوائم المالية، والتي قد تنتج عن إدارة الأرباح أو حدوث تلاعب في الأرباح.

7 - تطوير مناهج المحاسبة المالية والمراجعة والتي يتم تدريسها في الجامعات بحيث تتضـــمن التعريف بإدارة الأرباح، وأهم الدوافع، والمداخل، والمقاييس أو النماذج المرتبطة بها، إلى جانب الآثار المترتبة على إدارة الأرباح. بالإضافة إلى ضرورة توضيح أهم الآليات التـــي يمكن إستخدامها في تقييد سلوك إدارة الأرباح، والدور الخاص بمجلس الإدارة، والمراجـــع الداخلي والخارجي، وأعضاء لجنة المراجعة في هذا الصدد.

8 -ضرورة تغيير الفكر الإداري الذي تعتمد عليه إدارة الشركات المصــرية بحيــث لا يــتم التركيز فقط على هدف تعظيم الأرباح، مع ضرورة الأخذ بمفهوم التخطيط الإســتراتيجي طويل الأجل. إذ أنه بجانب هدف الربح فإن هناك أهدافاً إضافية ينبغــي التركيــز عليهــا، كمساهمة الشركة في تحسين البيئة المحيطة، وخلق فرص للتوظيف، وتحســين وتطــوير المنتجات والخدمات المقدمة، وإقامة علاقات جيدة مــع العمــلاء والمــوردين وأصــحاب المصالح بالمنشأة.

5-5 مجالات البحث المقترحة

في ضوء هدف البحث، وخطته، والمشكلة التي تناولها، وما أســفرت عنــه الدراســة النظرية والتطبيقية من نتائج يمكن عرض بعض مجالات البحث المقترحة فيما يلي:

1 -يمكن أن تتناول البحوث المستقبلية محاولة تطبيق نموذج الدراسة التطبيقية في تناول العلاقة بين مؤشر إدارة الأرباح $\mathbf{DA_t}$، وبعض الدوافع الأخرى لإدارة الأرباح – بخلاف مــا تــم تناوله في هذا البحث – ثم التعرف على أثر إدارة الأرباح علــى جــودة القــوائم الماليــة بإستخدام مقاييس مختلفة لهذه الجودة عما تم تناوله في هذا البحث. ومثال ذلــك المقــاييس المتعلقة بجودة المستحقات، ومدى التحفظ في التقرير المالي للشركة، وجودة التقرير المالي.

2 -إمكانية تطوير النموذج الذى تم التوصل إليه فى هذا البحث من خلال التعامل مع العديد من دوافع إدارة الأرباح، وإستخدام أكثر من نموذج من نماذج إكتشاف إدارة الأرباح، وأثر ذلك على جودة القوائم المالية.

3 -إمكانية تناول الدور الذي يمكن أن تؤديه بعض آليات حوكمة الشركات، ومثال ذلك لجــان المراجعة، والمراجع الداخلي، والمراجع الخارجي في تقييد ممارسات إدارة الأرباح.

4 -دراسة أثر تشكيل مجلس الإدارة، ومدى توافر الخبرات المالية بأعضائه، واللجان المنبثقــة عنه في الحد من إدارة الأرباح.

5 -دراسة العلاقة بين إدارة الأرباح لدى الشركات التي يتم تصنيفها بممارستها لإدارة الأرباح، ومدى قدرة هذه الشركات على الإستمرار في مزاولة نشاطها فى المســتقبل، إلــى جانــب التعرف على أهم الآثار السلبية التى تترتب على إدارة الأرباح سواء بالنسبة للشــركة، أو حملة الأسهم وأصحاب المصالح فيها.

6 -دراسة أثر مشاركة الإدارة في الملكية على ممارسات إدارة الأرباح، حيث أنه من المفترض وجود علاقة عكسية بين مشاركة الإدارة في الملكية، ومستوى ممارسة إدارة الأرباح.

7 -دراسة أثر هيكل الرقابة الداخلية في الحد من ممارسات إدارة الأرباح، ومن ثم زيادة جودة المعلومات المحاسبية.

مراجع البحث

أولاً: المراجع العربية

- إبراهيم، محمد عبد الفتاح .2006. دراسة اختبارية لموقف مراقب الحسابات من ممارسات إدارة الربح، **مجلة آفاق جديدة للدراسات التجارية**، جامعة المنوفية، العدد الثالث والرابع (يوليو– أكتوبر): 161–189.
- أحمد، ماهر مصطفى .2000. العلاقة بين حجم المنشأة وقدرتها على التنبؤ بالأرباح المستقبلية، وكيفية زيادة هذه القدرة عن طريق تمهيد الأرباح الفعلية، **المجلة العلمية لتجارة الأزهر**، جامعة الأزهر، العدد الخامس والعشرون (يناير): 441–480.
- الحوشي، محمد محمود .2007. تأثير الأداء المهني للمراجع من خلال عاملي حجم مكتب المراجعة، وتخصصه في نشاط العميل على دوافع إدارة الشركات لإدارة الأرباح – مع دراسة تطبيقية، (**رسالة ماجستير غير منشورة**، كلية التجارة، فرع دمنهور، جامعة الإسكندرية).
- الدهراوي، كمال الدين مصطفى .1994/أ. أثر عقود الحوافز وشروط المديونية على سلوك الإدارة عند إعداد التقارير الخارجية، **مجلة المحاسبة والإدارة والتأمين**، جامعة القاهرة، العدد السابع والأربعون: 195–250.
- ـــــــــــــــــ .1994/ب. العلاقة بين المعلومات المحاسبية وعائد ودرجة المخاطرة السوقية للأسهم: دراسة تجريبية على سوق الأسهم لدولة الإمارات العربية المتحدة، **مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية**، العدد العاشر(ديسمبر): 1–42.
- ـــــــــــــــــ .2006. **تحليل القوائم المالية لأغراض الاستثمار**، (المكتب الجامعي الحديث).
- ـــــــــــــــــ .2008. **منهجية البحث العلمى فى الإدارة والمحاسبة**، (المكتب الجامعي الحديث).
- السيد، صفا محمود .2004. إدارة الربحية ومعايير المحاسبة المصرية – دراسة تحليلية، **مجلة البحوث التجارية المعاصرة**، جامعة جنوب الوادي، المجلد الثامن عشر، العدد الأول (يونيه): 1–54.

- جمعة، إسماعيل إبراهيم .1989. نظم الحوافز والقوائم المالية – نموذج لتفسير أثر ربط نظم الحوافز بصافي الدخل على عدالة القوائم المالية، **مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية**، جامعة الإسكندرية، المجلد السادس والعشرون، العدد الثاني: 257-274.

- حسانين، أحمد سعيد .2003. المحتوى الإعلامي للمعلومات المحاسبية – رؤية مقترحة لدعم مقدرتها التفسيرية في سوق الأوراق المالية، **المجلة العلمية للتجارة والتمويل**، جامعة طنطا، العدد الثاني: 69-123.

- حسن، وصفي عبد الفتاح .1997. تسوية الأرباح خلال الفترات المحاسبية من منظور اقتصادي وأخلاقي، **مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية**، جامعة الإسكندرية، المجلد الرابع والثلاثون، العدد الأول (مارس): 9-73.

- حميدان، عبد الناصر .2004. قدرة معايير المحاسبة الدولية في سد الفجوة الأخلاقية بين الإدارة والمساهمين في إدارة الأرباح من وجهة نظر الفئات ذات العلاقة بالبيئة المحاسبية، **مجلة الدراسات المالية والتجارية**، جامعة بني سويف، العدد الثاني: 37-54.

- خليل، محمد أحمد .2005. دور حوكمة الشركات في تحقيق جودة المعلومات المحاسبية وانعكاساتها على سوق الأوراق المالية – دراسة نظرية تطبيقية، **مجلة الدراسات والبحوث التجارية**، جامعة الزقازيق، العدد الأول: 723-781.

- دردير، أمل صلاح .2000. دراسة تحليلية للدقة النسبية لتنبؤات الإدارة بالأرباح والعوامل المحددة لها – دراسة تطبيقية، **مجلة المحاسبة والإدارة والتأمين**، جامعة القاهرة، العدد الخامس والخمسون: 251-315.

- شحاته، أحمد بسيوني .1990. دوافع ووسائل التأثير الإداري المتعمد على الأرباح المفصح عنها في شركات القطاع العام في مصر – دراسة ميدانية، **المجلة العلمية للتجارة والتمويل**، جامعة طنطا، الملحق الثاني للعدد الثاني: 1-47.

- طاحون، محمد عبد الحميد .1998. التغييرات الاختيارية في الطرق المحاسبية: دوافعها ومداخل معالجتها، **المجلة المصرية للدراسات التجارية**، جامعة المنصورة، المجلد الثاني والعشرون، العدد الثاني: 69-123.

- ـــــــــــــــــــــــ .2000. دور الأرباح، والقيمة الدفترية للسهم في تحديد أسعار الأسهم في سوق الأوراق المالية بالمملكة العربية السعودية، **مجلة البحوث المحاسبية**، المجلد الرابع، العدد الثاني (أكتوبر): 97-132.

- ـــــــــــــــــــــــ .2001. أثر تطبيق معايير المحاسبة المصرية على منفعة المعلومات المحاسبية للمستثمرين، **مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية**، جامعة الإسكندرية، المجلد الثامن والثلاثون، العدد الثاني (سبتمبر): 1-35.

- ـــــــــــــــــــــــ .2003. المشكلات المحاسبية في إعداد القوائم المالية المستقبلية، **مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية**، جامعة الإسكندرية، المجلد الأربعون، العدد الثاني (سبتمبر): 9-66.

- عبد الحميد، أحمد أشرف .2007. خصائص الشركات واستخدام التقارير المالية في إدارة الربحية، **المجلة المصرية للدراسات التجارية**، جامعة المنصورة، المجلد الحادي والثلاثون، العدد الثاني: 229-269.

- عبد السلام، السيدة عبد الفتاح .2004. العلاقة بين هيكل الملكية والأداء، والهيكل المالي في البنوك التجارية المصرية، **المجلة المصرية للدراسات التجارية**، جامعة المنصورة، المجلد الثامن والعشرون، العدد الثاني: 1-40.

- عبد الغنى، يحيى محمد .2007. دور المعلومات المحاسبية فى تصميم وإدارة نظم الحوافز مع دراسة تطبيقية على قطاع الأعمال فى مصر، **(رسالة دكتوراه غير منشورة**، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية).

- عبيد، حسين أحمد .2004. دراسة ميدانية لظاهرة التطويع المصطنع للأرباح المحاسبية لخدمة أغراض الإدارة: الدوافع والآثار، **مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية**، جامعة الإسكندرية، المجلد الحادي والأربعون، العدد الثاني (سبتمبر): 49-82.

- علي، إبراهيم محمد .1995. دقة التنبؤ الإداري بربحية السهم في ظل تمهيد الدخل المحاسبي – مع دراسة تطبيقية، **مجلة البحوث التجارية المعاصرة**، جامعة جنوب الوادي، المجلد التاسع، العدد الثاني (ديسمبر): 277-311.

- عيسى، سمير كامل .2008. أثر جودة المراجعة الخارجية على عمليات إدارة الأرباح – مع دراسة تطبيقية، **مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية**، جامعة الإسكندرية، المجلد الخامس والأربعون، العدد الثاني (يوليو): 1-47.

- هندي، منير إبراهيم .2009. **الفكر الحديث في التحليل المالي، وتقييم الأداء "مدخل حوكمة الشركات"**، (دار المعرفة الجامعية).

- **<u>النشرات المالية، والمعايير المهنية:</u>**

- نشرات تداول الأوراق المالية .2008. البورصة المصرية، يناير – ديسمبر.

- معايير المحاسبة المصرية .2006. المعيار المصرى رقم (1)، **عرض القوائم المالية**، وزارة الإستثمار.

- معايير المحاسبة المصرية .2006. المعيار المصرى رقم (5)، **السياسات المحاسبية والتغييرات فى التقديرات المحاسبية، والأخطاء**، وزارة الإستثمار.

- معايير المحاسبة المصرية .2006. المعيار المصرى رقم (23)، **الأصول غير الملموسة**، وزارة الإستثمار.

<u>ثانياً: المراجع الأجنبية</u>

- Auditing and Assurance Standards Board .2001.**Earnings management by entities : Audit considerations and issues**, Australian Accounting Research Foundation.

- Baber, W., S. Kang and S. Chen .2006. Stock price reaction to evidence of earnings management : Implications for supplementary financial disclosure, **Review of Accounting Studies**, Vol. 11, No.1 (March) : 5-19.

- ________________ and Y. Li .2010. Discretionary accrual reversal and the balance sheet as an earnings management constraint, **http://papers.ssrn.com/abstract= 1564848** (March) : 1-42.

- Baiman, S. and R. Verrecchia .1995. Earnings and price-based compensation contracts in the presence of discretionary trading and incomplete contracting, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 20, No. 1 (July) : 93-121.

- Baridwan, Z. and A. Hariani .2010. The presence of earnings manipulation incentive as a prerequisite for the benefits of higher-quality audit to be realized : The case of Indonesia, **http://papers.ssrn.com/abstract= 1577789** (March) : 1-16.

- Barton, J. .2001. Does the use of financial derivatives affect earnings management decisions ?, **The Accounting Review**, Vol. 76, No. 1 (January) : 1-26.

- ________ and P. Simko .2002. The balance sheet as an earnings management constraint, **The Accounting Review**, Vol. 77 (Supplement) : 1-27.

- Bartov, E., F. Gul and J. Tsui .2000. Discretionary accruals models and audit qualifications, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 30, No. 3 (December) : 421-452.

- Barua, A. .2005. Using the FASB's qualitative characteristics in earnings quality measures, **http://papers.ssrn.com/abstract= 815784** (September) : 1-51.

- Bedard, J., S. Marrakchi and L. Courteau .2001. Corporate governance and earnings management, **http://papers.ssrn.com/ abstract=275053** (April) : 1-35.

- Begley, J. .1990. Debt covenants and accounting choice, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 12, No. 1-3 (January) : 125-139.

- ____________ and G. Feltham .1999. An empirical examination of the relation between debt contracts and management incentives, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 27, No. 2 (April) : 229-259.

- Beneish, M. .1999. Incentives and penalties related to earnings overstatements that violate GAAP, **The Accounting Review**, Vol. 74, No. 4 (October) : 425-457.
- ___________ and D. Nichols .2005. Earnings quality and future returns : The relation between accruals and the probability of earnings manuipulation, **http://papers.ssrn.com/abstract=725162** (May) : 1-58.
- Bernard, V. and D. Skinner .1996. What motivates managers' choice of discretionary accruals ?, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 22, No. 1-3 (October) : 313-325.
- Burgstahler, D. and I. Dichev .1997. Earnings management to avoid earnings decreases and losses, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 24, No. 1 (December) : 99-126.
- Cahan, S., G. Liu and J. Sun .2008. Investor protection, income smoothing, and earnings informativeness, **Journal of Informational Accounting Research**, Vol. 7, No. 1 : 1-24.
- Callen, J., S. Robb and D. Segal .2008. Revenue manipulations by loss firms, **Auditing: A Journal of Practice & Theory**, Vol. 27, No. 2 (November) : 1-29.
- Chan, K., B. Farrell and P. Lee .2008. Earnings management of firms reporting material internal control weaknesses under section 404 of the Sarbanes-Oxley act, **Auditing: A Journal of Practice & Theory**, Vol. 27, No.2 : 161-194.
- Chang, J. and H. Sun .2008. The relation between earnings informativeness, earnings management and corporate governance in the pre- and post- SOX periods, **http://papers.ssrn.com/abstract=1299221** (November) : 1-46.

- Cheng, Q. and T. Warfield .2005. Equity incentives and earnings management, **The Accounting Review**, Vol. 80, No. 2 (April) : 441-474.
- Cho, S. and K. Sachs .2008. Earnings management and deregulation : The case of motor carriers, **http://papers.ssrn.com/abstract=1081334** (January) : 1-42.
- Cohen, D., A. Dey and T. Lys .2008. Real and accrual-based earnings management in the pre- and post- Sarbanes-Oxley periods, **The Accounting Review**, Vol. 83, No. 3 : 757-787.
- Collins, D., B. Badertscher and T. Lys .2010. Discretionary Accounting Choices and the predictive ability of accruals with respect to future cash flows, **http://papers.ssrn.com/abstract=1021030** (April) : 1-52.
- Cornett, M., A. Marcus, S. Anthony and H. Tehranian .2006. Earnings management, corporate governance, and true financial performance, **http://papers.ssrn.com/abstract=886142** (January) : 1-28.
- Davin, T. .2001. The line between managed earnings and fraud, **http://papers.ssrn.com** : 1-15.
- Dechow, M. .1994. Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: The role of accounting accruals, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 18, No. 1 (July) : 3-42.
- ________ , R. Sloan and A. Sweeney .1995. Detecting earnings management, **The Accounting Review**, Vol. 70, No. 2 (April) : 193-225.
- ______________________________ .1996. Causes and consequences of earnings manipulation : An analysis of firms

subject to enforcement actions by the SEC, **Contemporary Accounting Research**, Vol. 13, No. 1 (Spring) : 1-36.

- Demers, E. and C. wang .2010. The impact of CEO career concerns on accruals based and real earnings management, **http://papers.ssrn.com/abstract= 1545534** (January) : 1-47.
- Duke, J. and H. Hunt .1990. An empirical examination of debt covenant restrictions and accounting-related debt proxies, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 12, No. 1-3 (January) : 45-63.
- Fan, Q. and J. Zhang .2007. Accounting conservatism, information aggregation, and the quality of financial reporting, **http://papers.ssrn.com/abstract=1050521** (November) : 1-29.
- Financial Accounting Standard Board .1974. Statement of financial accounting standards, No. 2: **Accounting for research and development costs**, FASB.
- ____________________________________.1978. Statement of financial accounting, concept No. 1: **Objectives of financial reporting by business enterprises**, Stanford. Comn.: FASB.
- ____________________________________.1980. Statement of financial accounting, concept No. 2: **Qualitative characteristics of accounting information**, Stanford. Comn.: FASB.
- ____________________________________.2005. Statement of financial accounting standards, No. 154: **Accounting changes and error corrections**, FASB.
- Garrod, N., P. Sonja and V. AlJosa .2007. Political cost (dis) incentives for earnings management in private firms, **http://papers.ssrn.com/abstract=969678** (March) : 1-49.

- Gaver, J., K. Gaver and J. Austin .1995. Additional evidence on bonus plans and income management, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 19, No. 1 (February) : 3-28.
- Givoly, D., C. Hayan and S. Katz .2009. Does public ownership of equity improve earnings quality?, **http://papers.ssrn.com/ abstract=981426** (March) : 1-48.
- Guidry, F., A. Leone and S. Rock .1999. Earnings – based bonus plans and earnings management by business – unit managers, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 26, Nos. 1-3 (January) : 113-142.
- Hail, L., D. Burgstahler and C. Leuz .2006. The importance of reporting incentives : Earnings management in European private and public firms, **The Accounting Review**, Vol. 81, No. 5 (March) : 983-1016.
- Han, J. and J. Wild .1991. Stock price behavior associated with managers, earnings and revenue forecasts, **Journal of Accounting Research**, Vol. 29, No.1 (Spring) : 79-95.
- ________ and Shiing-Wu Wang .1998. Political costs and earnings management of oil companies during the 1990 Persian Gulf crisis, **The Accounting Review**, Vol. 73, No.1 (January) : 103-117.
- Hanif, M. .2010. Implications of earnings management for implementation of Sharia based financial system, *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research In Business*, Available at: **http://papers.ssrn.com/abstract= 1507022** (May) : 1-16.
- Healy, P. .1985. The effects of bonus schemes on accounting decisions, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 7, No. 1-3 (April) : 85-107.

- ________ .1999. Discussion of earnings-based bonus plans and earnings management by business unit managers, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 26, No. 3 (January) : 143-147.
- ________ and K. Palepu .1990. Effectiveness of accounting – based dividend covenants, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 12, No. 3 (January) : 97-123.
- ________and J. Wahlen .1999. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting, **Accounting Horizons**, Vol. 13, No. 4 (December) : 365-383.
- Hermanns, S. .2006. Financial information and earnings quality : A literature review, **http://papers.ssrn.com/abstract=897722** (April) : 1-54.
- Holthausen, R., D. Larcker and R. Sloan .1995. Annual bonus schemes and manipulation of earnings, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 19, No. 1 (February) : 29-74.
- Hunton, J., R. Libby and C. Mazza .2006. Financial reporting transparency and earnings management, **The Accounting Review**, Vol. 81, No. 1 : 135-157.
- Imhoff, E. .2003. Accounting quality, auditing, and corporate governance, **Accounting Horizons** (Supplement) : 117-128.
- International Accounting Standards Committee .1978. IAS No. 8: **Accounting policies, changes in accounting estimates and errors,** IASC (February).
- ________________________________.1997. IAS No.1: **Presentation of financial statements,** IASC (September).

- ________________________________.1998. IAS No. 38: **Intangible assets**, IASC (September).

- Issaevitch, T. .2006. Insider trading, earnings management, and informational efficiency, http://papers.ssrn.com (Feb.) : 1-28.

- Jacob, J. and B. Jorgensen .2007. Earnings management and accounting income aggregation, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 43, Nos. 2, 3 (July) : 369-390.

- Jamal, K. and C. Tan .2007. Do managers use accruals strategically in earnings management ?, http://papers.ssrn.com (May) : 1-18.

- Jonas, G. and J. Blanchet .2000. Assessing quality of financial reporting, **Accounting Horizons**, Vol. 14, No. 3 (September) : 353-363.

- Kasznik, R. .1999. On the association between voluntary disclosure and earnings management, **Journal of Accounting Research**, Vol. 37, No. 1 (Spring) : 57-81.

- Katz, S. .2006. Earnings management and conservatism in the transition between private and public ownership : The role of private equity sponsors, http://gateway.proquest.com /ope… (January) : 1-60.

- Key, G. .1997. Political cost incentives for earnings management in the cable television industry, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 23, No. 3 (November) : 309-337.

- Kim, Y. and H. Jo .2007. Disclosure frequency and earnings management, **Journal of Financial Economics**, Vol. 84, No. 2 (May) : 561-590.

- Krishnan, G., K. Jones and K. Melendrez .2008. Do models of discretionary accruals detect actual cases of fraudulent and restated

earnings? An Empirical Evaluation, **Contemporary Accounting Research**, Vol. 25, No. 2 (Summer) : 499-531.

- Laux, C. and V. Laux .2009. Board committees, CEO compensation, and earnings management, **The Accounting Review**, Vol. 84, No. 3 : 869-891.
- Laux, J. .2003. Earnings management : Friend or foe ?, **Journal of Business & Economics Research**, Vol. 1, No. 12 (December) : 1-7.
- Leuz, C., D. Nanda and P. Wysocki .2003. Earnings management and investor protection : An international comparison, **Journal of Financial Economics**, Vol. 69, No. 3 (September) : 505-527.
- Lev, B. .1989. On the usefulness of earnings and earnings research : Lessons and directions from two decades of empirical research, **Journal of Accounting Research**, Vol. 27 (Supplement) : 153-192
- Lipe, R. .1986. The information contained in the components of earnings, **Journal of Accounting Research**, Vol. 24 (Supplement) : 37-68.
- Lo, K. .2008. Earnings management and earnings quality, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 45, Nos. 2, 3 (August) : 350-375.
- Lobo, G. and J. Zhou .2001. Disclosure quality and earnings management, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 8, No. 1 : 1-20.
- Markarian, G., L. Pozza and A. Prencipe .2008. Capitalization of R & D costs and earnings management: Evidence from Italian listed companies, **The International Journal of Accounting**, Vol. 43, No. 3 (September) : 246-267.

- McNichols, M. and S. Stubben .2008. Does earnings management affect firms' investment decisions ?, **The Accounting Review**, Vol. 83, No. 6 : 1571-1603.
- Mcvay, S. .2006. Earnings management using classification shifting : An examination of core earnings and special items, **The Accounting Review**, Vol. 81, No. 3 : 501-531.
- Miller, G., P. Jiraporn, S. Yoon and S. Kim .2008. Is earnings management opportunistic or beneficial ? An agency theory, **International Review of Financial Analysis**, Vol. 17, No. 3 : 622-634.
- Moses, D. .1987. Income smoothing and incentives : Empirical tests using accounting changes, **The Accounting Review**, Vol. 11, No. 2 (April) : 358-377.
- Pan, K. .2006. Perspectives of earnings management, **http://www17.ocn.ne.jp/kevinp** (December) : 1-37.
- Penman, S. .2003. The quality of financial statements : Perspectives from the recent stock market bubble, **Accounting Horizons**, Vol. 17 (January) : 1-42.
- Perry, S. and T. Williams .1994. Earnings management preceding management buyout offers, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 18, No. 2 (September) : 157-179.
- Phillips, J., B. Badertscher, M. Pincus and S. Rego .2009. Earnings management strategies and the trade-off between tax benefits and detection risk: To conform or not to conform ?, **The Accounting Review**, Vol. 84, No. 1 : 63-97.

- Pourciau, S. .1993. Earnings management and nonroutine executive changes, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 16, Nos. 1, 2, 3 (Jan./April/July) : 317-336.
- Press, E. and J. Weintrop .1990. Accounting – based constraints in public and private debt agreements : Their association with leverage and impact on accounting choice, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 12, No. 1 (January) : 65-95.
- Rai, A. and J. Kerstein .2010. Earnings management ? erroneous inferences based on earnings frequency distribution : A reply to Durtschi and Easton (2009), **http://papers.ssrn.com/abstract=1541669** (January) : 1-21.
- Rezaee, Z. .2003. High-quality financial reporting: The six-legged stool, **Journal of Strategic Finance**, Vol. 84, No. 8 (February) : 26-30.
- Ronen, J. and V. Yaari .2008. **Earnings management : Emerging insights in theory, practice and research**, (Springer Science and Business Media, LLC).
- Rosett, J., Z. Gu and J. Lee .2002. Measuring the pervasiveness of earnings management from quarterly accrual volatility, **http://papers.ssrn.com/abstract=305764** (April) : 1-30.
- Sawicki, J. and K. Shrestha .2008. Insider trading and earnings management, **Journal of Business Finance & Accounting**, Vol. 35, Nos. 3, 4 (April / May) : 331-346.
- Scholer, F. .2005. Earnings management to avoid earnings decreases and losses, **http://www.asb,dk** (June) : 1-17.
- Shuto, A. and N. Teshima .2008. Managerial ownership and earnings management : Theory and empirical evidence from Japan, **Journal**

of International Financial Management and Accounting, Vol. 19, No. 2 (Summer) : 107-140.

- Siregar, S. and S. Utama .2008. Types of earnings management and the effect of ownership structure, Firm Size, and corporate governance practices : Evidence from Indonesia, **The International Journal of Accounting**, Vol. 43, No. 1 (March) : 1-27.
- Sloan, R. .1993. Accounting earnings and top executive compensation, **Journal of Accounting and Economics**, Vol.16, No.1,2,3 (Jan/April/July) : 55-100.
- Smith, A. .1993. Earnings and management incentives, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 16, No. 3 (July) : 337-347.
- Spohr, J. .2005. **Essays on earnings management**, (Edita Prima Ltd, Helsingfors).
- Strong, N. and M. Walker .1993. The explanatory power of earnings for stock returns, **The Accounting Review**, Vol. 68, No. 2 (April) : 385-399.
- Sun, Lan and S. Rath .2010. Ex-ante pre managed earnings benchmarks and earnings management of Australian firms, **http://papers.ssrn.com/abstract= 1536918** (January) : 1-29.
- Sweeney, A. .1994. Debt-covenant violations and managers' accounting responses, **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 17, No. 3 (May) : 281-308.
- Ting, W., S. Yen and S. Huang .2009. Top management compensation, earnings management, and default risk : Insights from the Chinese stock market, **The International Journal of Business and Finance Research**, Vol. 3, No. 1 : 31-50.

- Tucker, J. and P. Zarowin .2006. Does income smoothing improve earnings informativeness ?, **The Accounting Review**, Vol.81, No. 1 : 251-270.
- Vander, H. .2001. What factors influence financial statement quality ? A framework and some empirical evidence, **The euroconference on financial reporting and regulatory practices in Europe,** Palermo, Italy (May 20-23) : 1-10.
- Verdi, R. .2006. Financial reporting quality and investment efficiency, **http://papers.ssrn.com/abstract=930922** (September) : 1-54.
- Watts, R. and J. Zimmerman .1986. **Positive accounting theory**, (Prentice – Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey).
- Weil, R., P. Clyde, K. Schipper and J. Francis .2009. **Financial accounting : An introduction to concepts, methods and uses**, 13th Edition (South-Western, Cengage Learning, February).
- Wilson, P. .1986. The relative information content of accruals and cash flows : Combined evidence at the earnings announcement and annual report release date, **Journal of Accounting Research**, Vol. 24 (Supplement) : 165-200.
- Yang, Y. .2006**.** Earnings management as a response to the threat of exchange delisting, **http://www.som.yale.edu/Faculty/jkt7/conf/sunny** (February) : 1-53**.**
- Ye, J. .2007. Accounting accruals and tests of earnings management, **http://papers.ssrn.com/abstract=1003101** (July) : 1-43.
- Yu, C. and K. Sivaram .2008. On the association between corporate governance and earnings quality, **http://papers.ssrn.com/abstract=1014243** (April) : 1-36.

- Yu, F. .2006. Corporate governance and earnings management, **http://home.uchicago.edu/fangyu/cg-em.pdf** (June) : 1-32.
- Yu, M. .2005. International earnings management and accounting standards, **http://papers.ssrn.com/abstract=825146** (October) : 1-54.
- Zhao, Y. and K. Chen .2008. Staggered boards and earnings management, **The Accounting Review**, Vol. 83, No. 5 : 1347-1381.
- Zhou, J. and ________ .2004. Audit committee, board characteristics and earnings management by commercial banks, **http://papers.ssrn.com** (Dec.) : 1-34.
- Zwiebel, J. and N. Garleanu .2009. Design and renegotiation of debt covenants, **Review of Financial Studies**, Vol. 22, No. 2 : 749-781.

ملاحق التحليل الإحصائى للبيانات

ملحق رقم (1)

إحتساب قيم بعض المتغيرات:

متوسط نسبة تركيز الملكية (نسبة أكبر مساهم) = **0.4528**

نسب تركيز الملكية (متوسط عدد الأسهم لكل مساهم A.S) = **26874.44**

متوسط إجمالى الأصول A.A (كمقياس لحجم الشركة) = **5,263,680,619**

متوسط الإستحقاق الإختيارى (DAt) = **0.1679**

أقصى قيمة لمؤشر الإستحقاق الإختيارى = **0.87**

أدنى قيمة لمؤشر الإستحقاق الإختيارى = **0.38 −**

نموذج (Modified Jones,1991) لإيجاد معاملات الإنحدار

Regression Analysis: TA versus 1/At-1; rev/ At-1; PPet/At-1

```
The regression equation is
TA = 998081 1/At-1 + 0.365 rev/At-1 - 0.148 PPet/At-1

Predictor       Coef       T      P
1/At-1        998081    1.28  0.205
rev/At-1      0.3654    3.00  0.004
ppet/At-1   -0.14849   -1.71  0.092
```

معاملات الارتباط بين المتغيرات

Correlations: DAt, AS, AA

```
           DAt
AS       0.288
P-Value  0.026

AA       0.308
P-Value  0.017

Cell Contents: Pearson correlation
               P-Value
```

ملحق رقم (2)

اختبارات الفروض

علاقه الارتباط بين نسبة تركيز الملكية و DAt

Correlations: DAt; نسبة تركيز الملكية

```
Pearson correlation of DAt and نسبة تركيزالملكية = 0.223
P-Value = 0.087
```

هل تؤدى درجه تركز الملكيه وفقا لنسبة أكبر مساهم لوجود اختلاف جوهرى بين متوسط (DAt) لمجموعه الشركات ذات نسبه الملكيه المرتفعه (H) والمنخفضة (L)؟

Two-Sample T-Test: DAt(H); DAt(L)

```
Two-sample T for DAt(H) vs DAt(L)

         N   Mean  StDev
DAt(H)  28  0.245  0.261
DAt(L)  32  0.101  0.162


Difference = mu (DAt(H)) - mu (DAt(L))
Estimate for difference:  0.143758
T-Test of difference = 0 (vs not =): T-Value = 2.52  P-Value = 0.016  DF = 43
```

Two-Sample T-Test

```
Sample  N   Mean  StDev
DAt(H) 28  0.245  0.261
DAt(L) 32  0.101  0.162


Difference = mu (1) - mu (2)
Estimate for difference:  0.1440
T-Test of difference = 0 (vs >): T-Value = 2.52  P-Value = 0.008  DF = 43
```

ملحق رقم (3)

هل تؤدى درجه تركز الملكيه وفقا لمتوسط الاسهم (AS) لوجود اختلاف جوهرى بين متوسط (DAt) لمجموعة الشركات ذات درجة التركز المرتفعة (H) والشركات ذات درجه التركز المنخفضة (L)؟

Two-Sample T-Test: DAt(ASH), DAt(ASL)

```
Sample    N   Mean  StDev
DAt(ASH) 21  0.243  0.249
DAt(ASL) 39  0.128  0.202
```

```
Difference = mu (1) - mu (2)
Estimate for difference:  0.1150
T-Test of difference = 0 (vs >): T-Value = 1.82  P-Value = 0.039  DF = 34
```

ملحق رقم (4)

علاقة الإرتباط بين مؤشر إدارة الأرباح، ونسبة الإلتزامات طويلة الأجل إلى حقوق الملكية

Correlations: DAt; D/OE

```
Pearson correlation of DAt and D/OE = 0.579
P-Value = 0.000
```

علاقة الإرتباط بين مؤشر إدارة الأرباح، ونسبة الإلتزامات طويلة الأجل إلى إجمالى الأصول

Correlations: DAt; D/A

```
Pearson correlation of DAt and D/A = 0.744
P-Value = 0.000
```

ملحق رقم (5)

هل يؤدى متوسط اصول الشركة (AA) لوجود اختلاف جوهرى بين متوسط (DAt) لمجموعة الشركات كبيرة الحجم (H) والشركات صغيرة الحجم (L)؟

Two-Sample T-Test: DAt(AAH), DAt(AAL)

```
Two-sample T for DAt(AAH) vs DAt(AAL)

           N   Mean  StDev
DAt(AAH)  11  0.311  0.222
DAt(AAL)  49  0.136  0.214
Difference = mu (DAt(AAH)) - mu (DAt(AAL))
Estimate for difference:  0.175236
T-Test of difference = 0 (vs not =): T-Value = 2.38  P-Value = 0.032  DF =14
```

متوسط DAt للشركات كبيره الحجم (AA)

Descriptive Statistics: DAt(AAH)

```
Variable    Mean  SE Mean   StDev
DAt(AAH)  0.3110   0.0671  0.2225
```

قيمه DAt للشركات كبيرة الحجم

0.442194
0.621206
0.132496
0.40997
0.32131
0.501678
0.081436
0.60241
0.006415
0.2552
0.046806

ملحق رقم (6)

نموذج الإنحدار الخطى للعلاقة بين العائد على الأصول لسنتى 2007، 2008

Regression Analysis: ROA 2008 versus ROA 2007

```
The regression equation is
ROA 2008 = 0.0491 + 0.274 ROA2007


Predictor      Coef        T           P
Constant   0.04914     3.65       0.001
ROA2007    0.27373     3.50       0.001

S = 0.0855430   R-Sq = 17.5%   R-Sq(adj) = 16.0%
```

علاقة الإرتباط بين مؤشر إدارة الأرباح، وبواقى النموذج

Correlations: DAt; RESI1

```
Pearson correlation of DAt and RESI1 = 0.733
P-Value = 0.001
```

ملحق رقم (7)

نموذج الإنحدار الخطى للعلاقة بين صافى الدخل لسنة 2007، والتدفقات النقدية لسنة 2008

Regression Analysis: OCF versus IBX 2007

```
The regression equation is
OCF = 2.51E+08 - 0.0253 IBX2007

Predictor        Coef         T       P
Constant   250646241       2.30   0.025
IBX2007     -0.02529      -2.00   0.050
```

```
S = 831698383   R-Sq = 6.5%   R-Sq(adj) = 4.9%
```

علاقة الإرتباط بين مؤشر إدارة الأرباح، وبواقى النموذج

Correlations: RESI2; DAt

```
Pearson correlation of RESI2 and DAt =0.655
P-Value = 0.003
```

ملحق رقم (8)

نموذج الإنحدار الخطى المتعدد لدراسة إمكانية الإعتماد على الأرباح

Regression Analysis:

```
The regression equation is:
TA/At-1 = 0.0974 -86678 1/At-1 + 0.261(ΔREV-ΔRec)/At-1
          + 0.0318 PPet/At-1 -1.03 ocf - 0.0396 BM
```

Predictor	Coef	T	P
Constant	0.09744	3.84	0.000
1/At-1	-86678	-0.25	0.802
(ΔREV-ΔRec)/At-1	0.26103	4.99	0.000
PPet/At-1	0.03179	0.59	0.557
ocf	-1.03234	-16.29	0.000
BM	-0.03961	-1.47	0.147

```
S = 0.0907700   R-Sq = 86.0%   R-Sq(adj) = 84.8%
Analysis of Variance
```

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	5	2.74331	0.54866	66.59	0.000
Residual Error	54	0.44492	0.00824		
Total	59	3.18823			

علاقة الإرتباط بين القيمة المطلقة لمؤشر إدارة الأرباح، وبواقى النموذج

Correlations: RESI3; DAt1

```
Pearson correlation of RESI3 and DAt1 = 0.774
P-Value = 0.005
```

ملحق رقم (9)

نموذج الانحدار الخطى لإستمرارية الأرباح

Regression Analysis: IBX 2008 versus IBX 2007

```
The regression equation is
IBX 2008 = 2.91E+08 + 0.0310 IBX2007
```

Predictor	Coef	T	P
Constant	291076312	3.63	0.001
IBX2007	0.031014	3.33	0.002

```
S = 613467440   R-Sq = 16.1%   R-Sq(adj) = 14.6%
```

```
Analysis of Variance
Source          DF            SS            MS      F      P
Regression       1  4.17642E+18  4.17642E+18  11.10  0.002
Residual Error  58  2.18279E+19  3.76342E+17
Total           59  2.60043E+19
```

يلاحظ أن قيمة λ_1 أقرب إلى الصفر

ملحق رقم (10)

نموذج الإنحدار الخطى للعلاقة بين العائد السوقى، وربحية السهم

Regression Analysis: market return versus EPS

```
The regression equation is
market return = - 0.522 + 0.0146 EPS

Predictor      Coef      T      P
Constant   -0.52162  -8.99  0.000
EPS         0.01458   1.26  0.214


S = 0.378174   R-Sq = 2.6%   R-Sq(adj) = 1.0%
Analysis of Variance

Source          DF      SS      MS     F      P
Regression       1  0.2256  0.2256  1.58  0.214
Residual Error  58  8.2949  0.1430
Total           59  8.5205
```

علاقة الإرتباط بين العائد السوقى، وربحية السهم

Correlations: market return; EPS

```
Pearson correlation of market return and EPS = 0.163
P-Value = 0.214
```